

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL
MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION B
Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Session 2024

Durée : 3 heures – Coefficient : 4

E2

ÉPREUVE TECHNOLOGIQUE
Analyse et résolution de situations professionnelles

Le dossier comporte 18 pages numérotées 1/18 à 18/18.

Assurez-vous que le dossier qui vous est remis est complet.

Les candidats répondent uniquement sur les copies remises par le centre d'examen.

L'usage du dictionnaire n'est pas autorisé.

L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé.

L'usage de calculatrice sans mémoire « type collègue » est autorisé.

N.B. : Les informations fournies dans ce sujet sont inspirées d'un cas réel, dans lequel des données ont été modifiées pour des raisons de confidentialité.

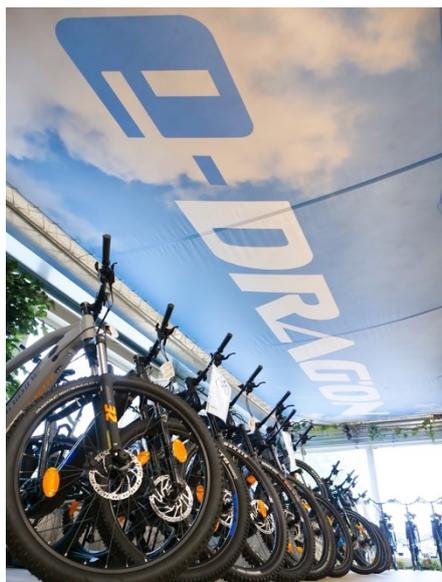
BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2024
SUJET	P 2406-MCVB2 1	Page 1 sur 18

SOMMAIRE

Le contexte professionnel	3
MISSION 1 : Participer aux actions de prospection	4 à 12
DOSSIER RESSOURCES MISSION 1	
Ressource n°1 : extrait du fichier des participants aux courses	5
Ressource n°2 : les critères de sélection et barème : les consignes de Dimitri	6
Ressource n°3 : la zone de chalandise	7
Ressource n°4 : les différents avantages financiers pour acquérir un VAE	8 et 9
Ressource n°5 : l'offre E-Drag'on	10
Ressource n°6 : le succès des vélos à assistance électrique	11
Ressource n°7 : les résultats de votre opération de prospection	12
MISSION 2 : Participer à un événement en vue d'acquérir une nouvelle clientèle	13 à 18
DOSSIER RESSOURCES MISSION 2	
Ressource n°8 : l'Enduropale : infographie	14
Ressource n°9 : le Touquet pendant l'Enduropale	15
Ressource n°10 : la Vélomaritime	16 et 17
Ressource n°11 : les résultats de l'évènement	18

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2024
SUJET	P 2406-MCVB2 1	Page 2 sur 18

e-DRAGON



Adresse : 54 Rue du Virval
62100 Calais
Téléphone : 03 21 19 96 99
Courriel : contact@edragon.fr
Site : www.edragon.fr

Créée en 2007, la société de distribution E-Dragon s'est tout d'abord spécialisée dans la vente et la réparation de quads et motos.

En 2021 devant l'essor des mobilités douces, Alex Dutrie, le gérant a décidé d'orienter son activité vers la vente de Vélos à Assistance Électrique (VAE).

Dimitri Deleu est le responsable du showroom de 300 m² basé à Calais (62). Le showroom est idéalement situé près d'une sortie d'autoroute et dispose d'une piste de 2 kilomètres qui permet de réaliser des essais en condition de route.

E-Dragon propose différentes gammes de vélos à assistance électrique : Vélo Tout Terrain (VTT), Vélo Tout Chemin (VTC), urbains de marques variées.

L'entreprise commercialise ses produits sur le showroom, mais aussi sur internet.

Parmi toutes les activités du quotidien, E-Dragon participe à des évènements locaux tels que les randonnées VTT et compétitions sur la côte d'Opale pour rencontrer les passionnés de vélo.

Pour développer et diversifier son activité, l'entreprise décide d'amplifier la prospection vers des amateurs de vélo mais aussi de tenter de conquérir de nouveaux marchés, notamment les professionnels du tourisme.

C'est dans ce contexte que vous avez été recruté en tant que commercial, pour renforcer l'équipe constituée actuellement de Dimitri Lamas, le responsable, et de Pierre Barbier, le technicien.

Les marques commercialisées par E-Dragon:

KTM *Solex* **HAIBIKE**

 **MONDRAKER** **MOOV'in** **FANTIC**

σ₂feel  **MINERVA**

URBAN ELECTRIC CYCLES
unikoride
WEST COAST FRANCE

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2024
SUJET	P 2406-MCVB2 1	Page 3 sur 18

MISSION 1 : participer aux actions de prospection

Cette année, E-Drag'on sera présent en tant que partenaire au départ de trois courses locales : la Roc d'Opale, la course cycliste Calais-Wimille, et l'open VTT afin de conquérir de nouveaux clients et faire connaître le point de vente auprès des pratiquants.

Les organisateurs de ces événements vous ont transmis un extrait de la liste des amateurs de vélo inscrits dans ces courses. Cette liste contient des informations de base les concernant, il convient alors de l'enrichir pour y déceler des opportunités commerciales.

Activité 1 : qualifier les contacts grâce à un formulaire et définir sa cible

Monsieur Lamas vous charge de compléter les informations de cette liste. Pour ce faire, vous décidez de distribuer un formulaire aux participants des courses afin de qualifier le fichier.

⇒ **À partir des ressources n°1 à 3 et de vos compétences, réaliser les activités 1.1 et 1.2.**

1.1 Lister 5 questions à faire figurer sur le formulaire qui vous permettront d'identifier les usages et les besoins futurs de vos prospects concernant l'achat d'un vélo.

Pour sensibiliser les utilisateurs de vélos à la technologie électrique, monsieur Lamas souhaite cibler en priorité les prospects résidant autour de Calais et susceptibles de remplacer leur vélo traditionnel rapidement.

1.2 Identifier les prospects à retenir après les avoir sélectionnés. Justifier votre choix.

Activité 2 : mener une action de prospection

Vous avez identifié vos prospects, Dimitri vous demande de les contacter pour leur proposer de faire évoluer leur équipement.

⇒ **À partir des ressources n°4 à 6 et de vos compétences, réaliser les activités 1.3 à 1.5.**

1.3 Rédiger trois arguments structurés pour convaincre votre cible d'évoluer vers le vélo à assistance électrique (VAE).

1.4 Préparer le contenu du message qui sera adressé par courriel à l'un des prospects sélectionnés afin qu'il s'équipe en VAE.

Une semaine après l'envoi des courriels, Dimitri Lamas vous demande de relancer par téléphone les prospects qui n'ont pas répondu pour les inviter au showroom afin de faire un essai.

1.5 Rédiger un plan d'appel téléphonique structuré pour effectuer votre relance.

Activité 3 : évaluer une opération de prospection

Vous avez terminé vos relances et faites le bilan de votre opération de prospection.

⇒ **À partir de la ressource n°7 et de vos compétences, réaliser les activités 1.6 et 1.7.**

1.6 Mesurer les résultats de l'opération de prospection.

1.7 Analyser les résultats de la prospection puis proposer un axe d'amélioration.

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2024
SUJET	P 2406-MCVB2 1	Page 4 sur 18

DOSSIER RESSOURCES MISSION 1

Ressource n°1 : extrait du fichier des participants aux courses

Identité des participants	Code postal	Ville de résidence	Email	Téléphone	Marque vélo	Type de vélo -Vélo traditionnel (VT) -Vélo à assistance électrique (VAE) -Vélo électrique (VE)	Année du modèle
Roc d'Opale - Calais							
DEL RUE Nadine	62200	Boulogne Sur Mer	Nadinedelrue2@gmail.com	03 28 60 70 80	O2FEEL	VT	2022
POITEVIN Jeanne	62730	Marck	jpodevin@hotmail.fr	07 35 64 89 89	HAIBIKE	VT	2018
EV RARD Kevin	62730	Marck	Kevin.evrard@gmail.com	06 18 76 29 00	KTM	VT	2020
GREGOIRE Anae	59820	Gravelines	Anaegregoire22@gmail.com	06 20 50 40 60	KTM	VAE	2021
LEJEUNE Léa	62720	Réty	Lleuj2262@gmail.com	03 21 00 00 12	NAKAMURA-Intersport	VT	2019
TUYER Quentin	62610	Ardres	Quentin.tuyer@orange.fr	06 07 08 09 10	ROCKRIDER - décathlon	VAE	2020
COURSE CYCLISTE CALAIS-WIMILLE							
MOINEUR Benjamin	62500	Saint Omer	Ben.moineur@hotmail.fr	07 60 91 34 11	O2FEEL	VE	2020
LAFON Félix	62380	Wismes	Felix.lafon@gmail.com	07 81 45 32 00	KTM	VT	2016
OPEN VTT Côte d'Opale – Berck sur mer							
DUPUY Sabrina	62250	Marquise	Dupuy.sab62@orange.fr	06 12 88 09 23	SOLEX	VT	2014
AROUF Karim	59173	Lynde	Thibaud.leo@outlook.fr	06 28 77 12 12	HAIBIKE	VT	2021

Source : document d'auteurs

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2024
SUJET	P 2406-MCVB2 1	Page 5 sur 18

Ressource n°2 : les critères de sélection et barème : les consignes de Dimitri

Marque de vélo	
Critères	Nombre de points attribués
Non commercialisée par E-Drag'on	0
Commercialisée par E-Drag'on	2

Distance zone chalandise	
Critères	Nombre de points attribués
>50 km	0
30-50 km	1
10-30 km	2
0-10 km	3

Sélectionnez les clients ayant un score supérieur ou égal à 8.



Dimitri Lamas

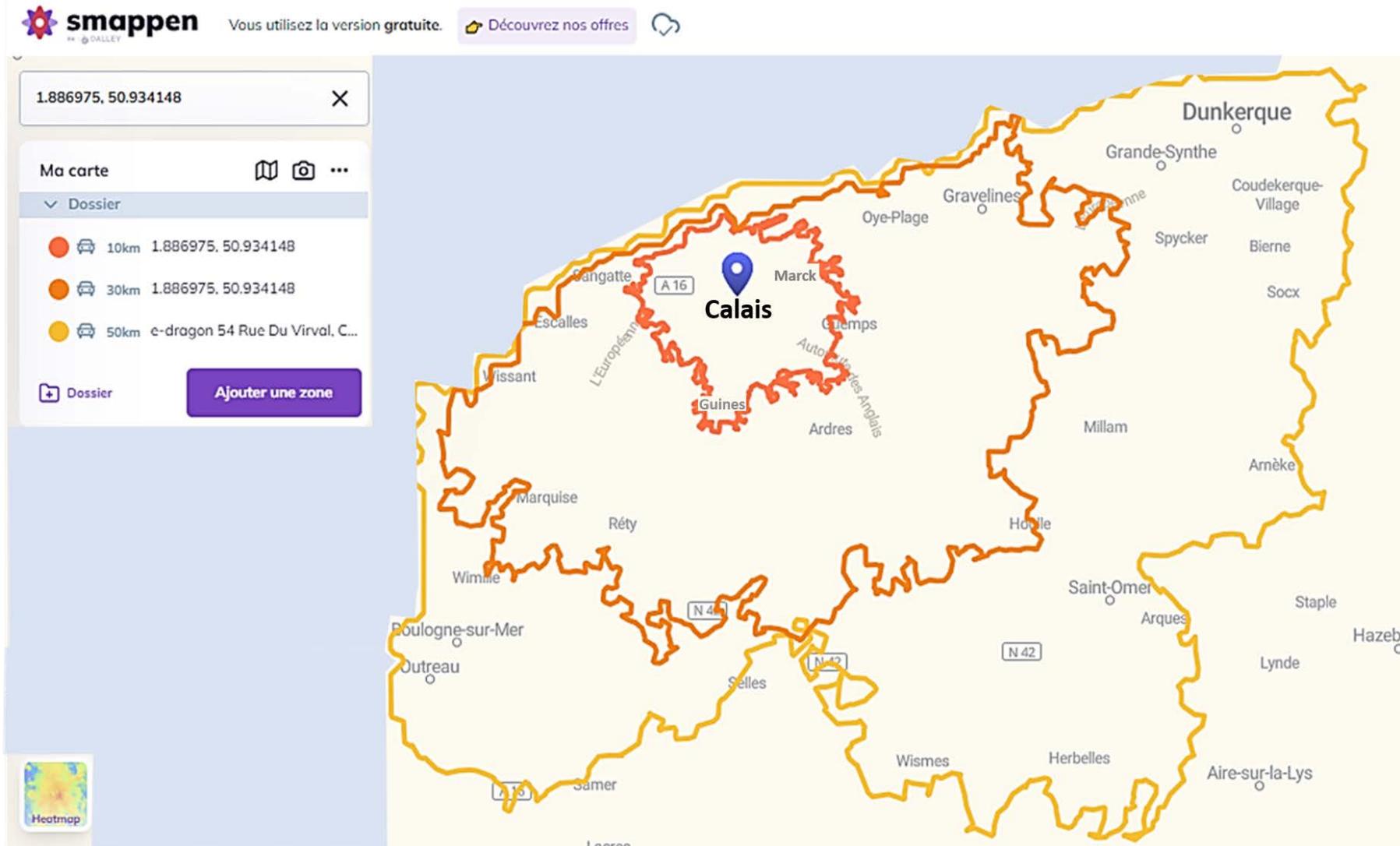
Année modèle vélo	
Critères	Nombre de points attribués
Depuis le 01 janvier 2022	0
Du 01 janvier 2020 à décembre 2021	1
Du 01 janvier 2015 au 31 décembre 2019	2
Avant le 01 janvier 2015	3

Type de vélo	
Critères	Nombre de points attribués
VE	0
VAE	1
VT	3

Source : document d'auteurs

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2024
SUJET	P 2406-MCVB2 1	Page 6 sur 18

Ressource n°3 : la zone de chalandise



Source : www.smappen.fr

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2024
SUJET	P 2406-MCVB2 1	Page 7 sur 18

3 coups de pouce pour vous aider à acquérir un vélo à assistance électrique :

🚲 **Prime à la conversion chez e-drag'on**



*Prime à la conversion : reprise d'au moins 200 € et jusqu'à 500 € de votre ancien vélo pour l'achat d'un VAE.

Offre valable sous conditions, du 13 juin au 15 juillet.

Source : document E-Drag'on

🚲 **Aide à l'achat d'un vélo à assistance électrique par la communauté d'agglomération boulonnais (22 communes dont Boulogne sur Mer, Wimille...)**



Source : <https://www.agglo-boulonnais.fr/a-votre-service/mobilite/a-velo-dans-lagglo>

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2024
SUJET	P 2406-MCVB2 1	Page 8 sur 18

Bonus Vélo : les aides de l'État

« **Aides de 300 à 2 000 € pour l'achat d'un vélo électrique, vélo cargo, vélo adapté, etc.** »

Le bonus est de 400 € maximum (ou 40 % du prix) pour l'achat d'un vélo neuf à assistance électrique (VAE) si votre revenu fiscal de référence par part est inférieur ou égal à 6 358 € ou si vous êtes en situation de handicap.

Si votre revenu fiscal de référence par part est compris entre 6 358 € et 14 089 €, ce bonus est plafonné à 300 €.

Cette aide peut atteindre 2 000 € pour l'achat d'un vélo aménagé pour permettre le transport de personnes ou de marchandises à l'arrière ou l'avant du conducteur ou pour répondre aux besoins d'une personne en situation de handicap (vélo cargo), pour les cycles pliants (avec ou sans pédalage assisté) et pour les remorques électriques pour cycles et si votre revenu fiscal par part est inférieur ou égal à 6 358 € ou que vous êtes en situation de handicap. Le bonus est de 1 000 € pour un revenu fiscal par part compris entre 6 358 € et 14 089 €, ou pour une entreprise, une association, une collectivité.

À savoir : Le bonus et la prime à la conversion restent cumulables avec une aide locale, si la collectivité territoriale où vous habitez en a prévu une. Quelques régions (Île-de-France, Grand Est, Pays de la Loire, Occitanie, Corse) et plusieurs villes accordent des aides qui peuvent aller jusqu'à 600 €, et s'ajoutent à l'aide d'État sans être incluses dans le calcul du plafond.

Une seule demande est à déposer pour les deux aides. »

Source : <https://www.service-public.fr/particuliers/actualites/A15906>

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2024
SUJET	P 2406-MCVB2 1	Page 9 sur 18

VTT

Vélo Tout Terrain !

Permet de se dépasser en pratique sportive.
Une batterie jusqu'à 750 Wh permettant 150 km d'autonomie.

Prix moyen : 5 151,76 euros.
Entretien offert pendant 2 ans*



VTC

Vélo Tout Chemin (appelé aussi Trekking électrique) !

Permet de rouler partout car il est très polyvalent. Il allie le confort du vélo urbain et la technicité du VTT. Il est souvent le parfait compromis en terme rapport qualité/ prix.

A partir de 2 499 euros.



Au top !



FAT BIKE

Avec ses grosses roues, le Fat Bike permet de rouler dans les chemins les plus difficiles d'accès. Le sable et la boue se transforment en route bien lisse. Si vous hésitez entre un vélo et une moto : prenez un Fat Bike !

A partir de 2 499 euros.



URBAINS

Le VAE urbain est le véhicule motorisé le plus économique du marché pour effectuer ses trajets quotidiens. Se déplacer à vélo n'aura jamais été aussi facile qu'avec les vélos de ville à assistance électrique.

Prix moyen : 2 460 euros.
-20% sur l'équipement*



Urbains Pliables

Facile à glisser dans le coffre de la voiture ou du camping-car, ou dans les transports en commun, le VAE pliable se faufile partout !

Prix du modèle disponible : 1 399 euros.



CARGO

Parfait pour les familles nombreuses ou les entreprises qui souhaitent livrer leurs produits à vélo, les Cargos ont été conçus pour transporter bien plus qu'une personne.

Prix du modèle disponible : 4 299 euros.
7 jours d'essai gratuit*



*Offres valables sous présentation du courriel. Prix indiqués TTC = Toutes Taxes Comprises.

E-Drag'on vous offre le marquage « paravol » (valeur de 50 euros) pour tout achat d'un VAE. Paravol est un organisme d'identification de cycle agréé par l'État.

Source : document d'auteurs à partir du site www.e-Dragon.fr

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2024
SUJET	P 2406-MCVB2 1	Page 10 sur 18

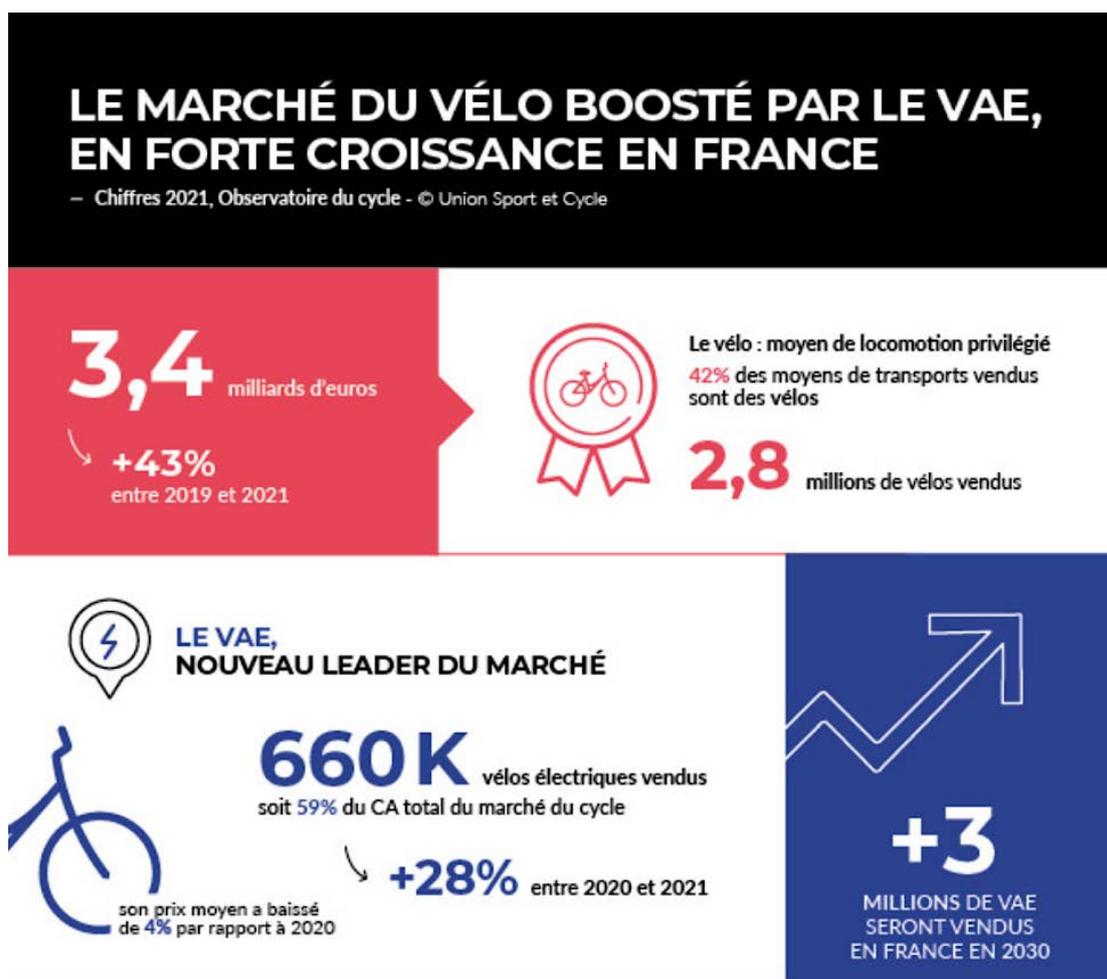
Ressource n°6 : le succès des vélos à assistance électrique

Les vélos électriques sont de plus en plus populaires car ils offrent une alternative pratique et économique aux voitures pour se déplacer en ville. De nombreuses personnes ont acheté un vélo électrique afin de réduire leur empreinte carbone, car ces vélos sont propulsés par une batterie au lieu d'essence. Alors que les voitures polluent l'air et consomment beaucoup d'énergie, que les stations d'essence font face à une pénurie de carburant, les vélos électriques font fureur. Leurs avantages ? ils sont silencieux, économiques et ne produisent pas de gaz à effet de serre. Les cyclistes peuvent ainsi profiter de la nature et respirer un air plus pur.

Avec le prix des carburants qui augmente constamment, les gens cherchent des moyens moins chers pour se déplacer. Une personne peut parcourir 20 kilomètres sans consommer d'essence. Les cyclistes peuvent aussi économiser sur le parking en se garant gratuitement dans les espaces réservés aux vélos.

De plus en plus de villes mettent en place des infrastructures pour favoriser les déplacements doux, comme des pistes cyclables et des zones piétonnes. Cela rend les trajets en ville plus agréables et moins stressants pour les cyclistes. En revanche, la France manque d'infrastructures adaptées. En Allemagne, il existe déjà 7 500 bornes de recharge pour vélos électriques, contre seulement 200 en France.

Source : <https://unpointculture.com/ruee-velos-electriques/>



Source : <https://velco.tech/fr/marche-velo-electrique-france>

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2024
SUJET	P 2406-MCVB2 1	Page 11 sur 18

Ressource n°7 : les résultats de votre opération de prospection

Les résultats de l'opération de prospection 2024 :

200 courriels envoyés,

17 réponses reçues,

58 appels passés sur les courriels sans réponses,

13 rendez-vous pris dans le showroom lors des appels,

10 VAE vendus en rendez-vous,

Prix moyen d'un VTT : 5 151.76 € TTC

(Toutes Taxes Comprises)

Les données de l'opération de prospection courses cyclistes 2023 :

15% de réponse aux mails d'invitation au showroom.

95% de relances effectuées sur les mails sans réponses.

8 rendez-vous obtenus sur 80 appels passés.

2 ventes de vélo lors des rendez-vous.

Chiffre d'affaires généré (TTC) : 6 240 euros.

Source : document d'auteurs

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2024
SUJET	P 2406-MCVB2 1	Page 12 sur 18

MISSION 2 : participer à un événement en vue d'acquies une nouvelle clientèle

Dimitri Lamas a pour ambition de développer un partenariat avec les professionnels du tourisme à savoir les hôtels, gites et loueurs de vélos pour leur vendre des Fat Bike et en assurer l'entretien. Pour rappel, ces vélos composent déjà la gamme E-dragon. Ces professionnels pourraient louer ce vélo insolite aux touristes saisonniers.



Pour atteindre cet objectif, vous proposez à Dimitri Lamas de profiter de la course de motocross internationale, l'Enduropale qui se déroule au Touquet. Cette célèbre course génère de fortes retombées économiques pour les acteurs du tourisme du département. Par ailleurs, Le Touquet est un village étape du parcours « Vélomaritime », qui est un parcours de sable et de roche de 1 500 km, ce qui en fait un terrain de jeu idéal pour le Fat Bike.

Activité 1 : participer et mettre en œuvre une opération commerciale

Vous effectuez des recherches pour convaincre Dimitri Lamas de votre proposition d'exposer lors de l'Enduropale du Touquet.

⇒ **À partir des ressources n°8 à 10 et de vos compétences, réaliser les activités 2.1 et 2.2.**

2.1 Identifier les quatre opportunités à démarcher les professionnels du tourisme au Touquet.

2.2 Justifier l'intérêt pour E-Drag'on de s'appuyer sur ce week-end sportif au Touquet pour développer ses ventes et sa notoriété auprès des particuliers.

Dimitri accepte de participer à l'évènement et vous donne la responsabilité d'organiser les animations sur le stand situé dans le village exposants durant ce week-end.

⇒ **À partir de vos compétences, réaliser l'activité 2.3.**

2.3 Indiquer deux actions d'animation possibles pour animer votre stand en précisant leurs modalités de mise en œuvre.

Activité 2 : évaluer la participation à l'évènement

Suite à votre participation à l'Enduropale, Dimitri vous demande de dresser un bilan.

⇒ **À partir de la ressource n°11 et de vos compétences, réaliser les activités 2.4 et 2.5.**

2.4 Mesurer et analyser les résultats de l'opération sur les professionnels et sur les particuliers.

2.5 Proposer les actions correctives.

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2024
SUJET	P 2406-MCVB2 1	Page 13 sur 18

L'Enduropale du Touquet en 5 points

1 500 000 spectateurs en 2022

“Un week-end d'été en février.”
Une vraie bouffée d'oxygène pour les professionnels du tourisme en plein hiver.



2 Les hôtels sont complets, 20% de réservations en plus dans les restaurants.

“Les mordus de moto réservent d'une année sur l'autre.”

Un public très familial attaché à cet évènement sportif.



3 3 jours de fêtes et de courses en février

5 courses:

- L'Enduropale,
- Le Quaduro,
- L'Enduropale juniors,
- L'Enduropale espoirs,
- L'Enduro vintage.

13 km de piste pour satisfaire tous les passionnés de 2 et 4 roues.



4 Des partenaires de qualité

Un village commercial avec les plus grandes marques : Yamaha, KTM, Blue Bike, QM4, Dragon, Scott...

Un village animations,
Un village food.

De nombreux partenaires pour vous accueillir !

Une course médiatisée : Presse, TV, radio, internet.



5 Un Enduropale plus éco responsable

Jean-Philippe Rabat et Thibault Veuillet tentent le défi de prendre le départ de l'Enduropale du Touquet au guidon d'une moto électrique.

Des éco-gestes adoptés : parking vélo, nouveaux dossards en matière re-Ecofix 100% recyclée et recyclable. Protection des milieux naturels, spots publicitaires de sensibilisation...



ENDUROPALE
DU TOUQUET-PAS-DE-CALAIS

Source : document d'auteurs

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

E2 Analyse et résolution des situations professionnelles

Durée : 3 heures

Coefficient : 4

SESSION 2024

SUJET

P 2406-MCVB2 1

Page 14 sur 18

Ressource n°10 : la Vélomaritime

EuroVelo 4 - La Vélomaritime®, 1 500 km à vélo de la Manche à la Mer du Nord

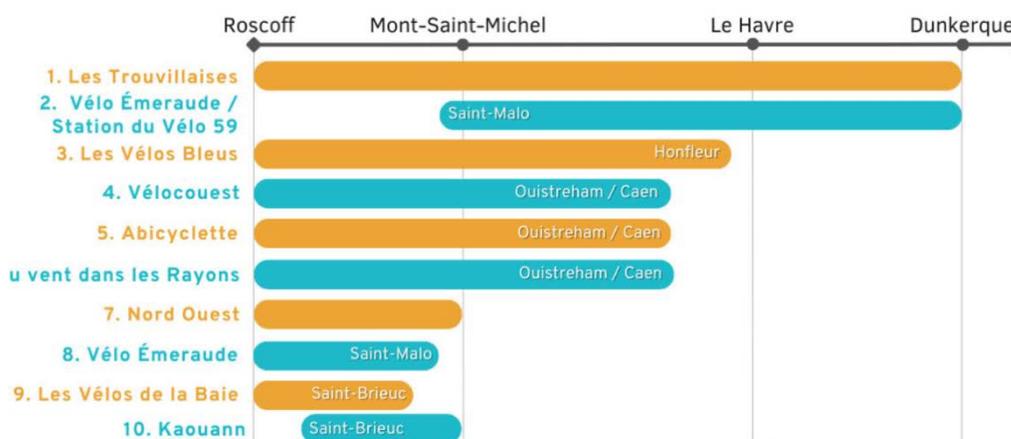
Prêt à vivre un parcours en pleine nature ? La Vélomaritime, véloroute continue à 100 % vous invite en famille ou entre amis à découvrir le patrimoine extraordinaire du nord de la France... à deux roues ! L'itinéraire débute à Roscoff en Bretagne et se termine à Dunkerque, à la frontière Belge. Cet itinéraire à vélo fait la part belle au littoral en traversant des sites mythiques tels que la côte de Granit Rose, le Mont-Saint-Michel et sa baie, les Plages du Débarquement, les falaises d'Étretat, la Baie de Somme ou encore la côte d'Opale. À chaque étape, son lot de surprises !

Avec une part importante de voies partagées, c'est un itinéraire vélo idéal pour les cyclistes en recherche d'évasion, de défi, de découverte culturelle et gastronomique. Vous n'avez pas l'habitude du vélo ? Profitez-en pour vous remettre en selle !

Positionnement du Touquet sur la Vélomaritime :



Liste des loueurs de vélo sur l'itinéraire :



Source : <https://www.lavelomaritime.fr>

Ressource n°10 (suite) : la Vélomaritime

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2024
SUJET	P 2406-MCVB2 1	Page 16 sur 18

Hôtels, chambres d'hôte, gîtes d'étape, campings...

Il existe de nombreux hébergements de différentes catégories sur La Vélomaritime : campings, hôtels, chambres d'hôtes, gîtes d'étape, hébergements collectifs... Certains d'entre eux offrent des services spécialement adaptés aux touristes à vélo.

Plus de 300 hébergements Accueil Vélo sont aujourd'hui répartis sur tout l'itinéraire



Accueil Vélo : des services supplémentaires adaptés

La marque nationale Accueil Vélo* vous garantit un accueil et des services de qualité le long de la Vélomaritime.

En choisissant un hébergement Accueil Vélo, vous avez la garantie qu'il dispose d'équipements adaptés : abri à vélos sécurisé, kit de réparation, vous bénéficierez d'un accueil attentionné (informations et conseils) et l'hébergement peut vous proposer des services adaptés : transfert de bagages, lavage et séchage de votre linge.

Source : <https://www.lavelomaritime.fr>

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2024
SUJET	P 2406-MCVB2 1	Page 17 sur 18

Ressource n°11 : les résultats de l'évènement**Résultats de la prospection des professionnels du tourisme dans la ville du Touquet durant le week-end :**

Pour rappel, l'évènement rassemble en moyenne 500 000 spectateurs.

Cibles	Nombre de prospects	Objectifs de prise de RDV après évènement	Résultats RDV pris
Loueurs de vélos	4	75 %	3
Hôtels et gîtes	5	75 %	3

Résultats de l'opération sur les particuliers :

Critères	Objectifs	Résultats
Nombre de visiteurs sur l'animation « essai Fat-Bike »	2 000	4 032
Nombre de tests Fat-Bike	1 000	400
Nombre de RDV pris lors de l'évènement	150	210
Nombre de ventes Fat Bike réalisées sur le stand sur les trois jours	8	0
Vente d'accessoires sur le stand sur les trois jours	50	2

Source : document d'auteurs

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2024
SUJET	P 2406-MCVB2 1	Page 18 sur 18