



Blog du Prof T.I.M.

Technologies Informatique & Multimédia – Lycée du Mené



BTS TC – Épreuves CCF C5.3 – Promo 2024-2026

Table des matières

1- Situation d'évaluation.....	2
2- Travaux à faire.....	3
2.1- Finaliser la construction d'un cadencier.....	3
2.2- Mettre en place un pré-système E.C.R.....	3
2.3- Classer les produits du rayon en 2 catégories.....	4
2.4- Optimiser le nombre de commandes.....	4
2.5- Rendre votre travail.....	4
3- Organiser une opération commerciale.....	5
4- Grille d'évaluation capacité C5.3.....	6

Nom : **ESNAULT** Prénom : **Mamon**

Matériel fourni : un poste de travail équipé de LibreOffice et de Firefox

Durée pratique / écrit : 2 heures - **Durée oral** : 10 minutes

Capacité évaluée : **C5.3- Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques**

Le fichier nécessaire à la réalisation du CCF est disponible sur Moodle dans le cours « **BTS 1 - Tableur - Gestion** ».



L'accès à la **plateforme Odoo** des Serres UJAC se fait à l'adresse suivante :
<https://odoo-1-c13320-1.educpda.fr/web/login>



<https://blogtim.fr>

2.3- Classer les produits du rayon en 2 catégories

A partir du tableau de bord en valeur toujours du rayon alimentation chat inerte de **la feuille de calculs « CA 2024 »**, votre responsable souhaite que vous **classiez les produits du rayon en 2 catégories selon le % du chiffre**

d'affaires T.T.C et le % de

références

Rappel :

Chaque produit représente 1 référence.



2.4- Optimiser le nombre de commandes

Suite à vos premières missions, le directeur du magasin voudrait que pour le secteur Rongeurs inerte, vous **déterminiez le nombre de commande idéale de produits auprès du fournisseur HAMIFORM.**

Voici les éléments d'analyse dont dispose le magasin. Ces données sont disponibles dans la feuille « **Optimisation Hamiform** » du fichier **donnees-2024.ods** :

- Coût de passation d'une commande : **5.00 €**
- Coût de possession des stocks : **3 % de la valeur du stock**
- Il n'y a pas de stock de sécurité : le **stock final est égal 0.**

- Le montant total d'achats de produits rongeurs chez Hamiform (aliments, litières, foin, cages et accessoires...) **sur l'année 2024 est de 50 000 €.**



Actuellement la responsable du rayon commande en moyenne **une fois tous les 15 jours auprès de Hamiform, soit 24 commandes par an.**

À l'aide **d'un support visuel**, comme un graphique par exemple, il vous demande de voir s'il y a moyen de **limiter légèrement les coûts totaux de stockage en commandant différemment.**

D'après un collègue de travail, qui nous parle de la méthode de Wilson, il faudrait passer **12 commandes par an. Confirmez-vous son calcul mathématique ?**



Nom, pour optimiser il faudrait faire 17 commandes par an car les courbes coût de passation et coût de possession se croise à 12 commandes (voir graphique)

2.5- Rendre votre travail

Déposer votre fichier de tableur sur Moodle.



Organiser une opération commerciale

Le maître de stage souhaite vous faire
organiser prochainement une opération
commerciale d'une dizaine de jours dans le
magasin.

Il vous demande d'utiliser Odoo pour piloter
votre projet.

Les différentes tâches sont décrites dans le
tableau ci-dessous.

Afin de simplifier le suivi du projet dans Odoo,
il vous propose :

- d'utiliser trois colonnes pour les différentes étapes de réalisation : **À faire, En cours et Terminées**.
- de **donner votre nom à votre projet**.

Vos missions :



- En tenant compte des différentes tâches à accomplir et des délais à respecter, il souhaite que vous lui fassiez **une proposition de date possible pour lancer l'opération**.
- Il vous demande également de remplir la colonne « **Date proposée** » du tableau ci-dessous.

Dans le logiciel Odoo, voici les utilisateurs à utiliser :

- Stagiaire : **vous**
- Maître de stage : **Anthony Taubin**
- Date proposée** : **22 mai 2025**

Tâche	Durée (jours)	Assigné à	Date proposée
1. Définition de l'offre promotionnelle	2	Stagiaire	22/05 -> 23/05
2. Validation par le maître de stage	1	Maître de stage	24/05
3. Sélection des produits ciblés	1	Stagiaire	25/05
4. Négociation conditions fournisseur	3	Stagiaire	26/05 -> 28/05
5. Création des fiches promo	2	Stagiaire	29/05 -> 30/05
6. Validation des fiches promo	1	Maître de stage	31/05
7. Plan de communication interne	2	Stagiaire	1/06 -> 2/06
8. Création des visuels (PLV, affiches)	3	Stagiaire	3/06 -> 5/06
9. Validation visuels	1	Maître de stage	6/06
10. Paramétrage campagne emailing	2	Stagiaire	7/06 -> 8/06
11. Mise en place en rayon	1	Stagiaire	9/06
12. Lancement opération	1	Stagiaire	10/06
13. Suivi quotidien des ventes	10	Stagiaire	11/06 -> 20/06
14. Ajustements prix/stock si besoin	2	Stagiaire	21/06 -> 22/06
15. Bilan et reporting final	2	Maître de stage	23/06 -> 24/06

Oral capacités C5.3

Questions	Réponses
<p><u>Adeline</u></p> <p>filles → muskade?</p> <p>ca 2024?</p> <p>que smaller ?</p> <p><u>Olao</u>? class des dats?</p> <p>↳</p>	<p>€3 - L3 + J3</p> <p>stock fin de mois = attente des checks.</p> <p>vente moyenne -</p> <p>2 fonctions si.</p> <p>→ fille ok d'ad.</p> <p>→ vraie de ct</p> <p>70 ct 70 Ref.</p> <p>les deux papiers.</p> <p>lecture graphique ok.</p> <p>graph → pour d'ad</p> <p>fini → pour pas pour les nouvelles.</p> <p>+ salaire début de mois.</p> <p>pour finir de dimanche = ok l'été.</p>