**Exemple de l’exploitation du contexte « Les Confitures du Climont »**

Contexte donné à un groupe de 3 élèves début novembre 2014

Problématique identifiée et formulée par les élèves :

« Quels peuvent être les moyens à mettre en œuvre par les Confitures du Climont afin de développer l’activité ? »

3 axes de travail :

- Elève 1 : Analyser la pertinence d’une entrée en grande distribution

- Elève 2 : Améliorer la communication

- Elève 3 : Elargir la clientèle

**I. Durant la période de réalisation du projet**

**Exploitation par le professeur du contexte en classe :**

1. Analyse de supports de communication commerciale de la société « Confitures du Climont » dans le cadre de la question de gestion 6 (Une entreprise doit-elle nécessairement faire de la publicité ?)
2. Entrainement relatif à la fixation du prix, portant sur un cas créé par le professeur à partir du contexte
3. Visite par les élèves travaillant sur un contexte « Confitures » de l’usine des confitures Beyer
4. Organisation d’une séance dégustation de confitures à l’aveugle et administration de questionnaires par les groupes travaillant sur les confitures, lors de la journée Portes Ouvertes du lycée Schweitzer

**II. Après remise de leur projet par les élèves**

**Création d’exercices de révision Bac par le professeur à partir des productions des élèves:**

1. Exploitation des réponses obtenues par une élève sur les deux questions, visant à définir le prix psychologique => **exercice calcul d’un prix psychologique** (Question de gestion 4) – *A noter que l’élève n’est pas parvenue à la bonne réponse dans son projet*
2. Exploitation de la production d’une élève sur le calcul du prix de vente d’une nouvelle saveur « Barbe à papa » créée dans le cadre du projet => **Nouvel exercice de révision de fixation du prix de vente** (Question de gestion 4)
3. Exploitation du conditionnement Barbe à Papa créé par l’élève => **Exercice d’analyse des fonctions techniques et commerciales de l’emballag**e (composantes de l’offre – Question de Gestion 3)

Autres exercices possibles : analyse de la concurrence (question de gestion 2), analyse des canaux de distribution (question de gestion 5), etc.