

Le planning de novembre du grossiste CHR

ConseilOr (entreprise fictive) accompagne les entreprises dans leur stratégie de digitalisation et de vente omnicanale. Elle anime sa page LinkedIn et le compte Instagram de sa boutique en ligne d'équipements pour le télétravail, et conseille ses clients sur leurs réseaux sociaux. Le grossiste pour CHR (cafés, hôtels, restaurants) que conseille ConseilOr publie sur Instagram pour les restaurateurs et sur LinkedIn pour les acheteurs des groupes hôteliers. Inès analyse ses publications Instagram de septembre et d'octobre 2026 (document 1), puis contrôle le projet de planning de novembre (document 2). Complétez l'annexe, puis répondez aux questions.

Document 1 - Publications Instagram du grossiste, septembre-octobre 2026

Format	Publications	Personnes touchées (portée)	Interactions
Reels (vidéos courtes)	8	64 000	3 968
Carrousels	10	45 000	1 890
Photos seules	12	30 000	660
Total	30	139 000	6 518

Document 2 - Projet de planning de novembre 2026

Famille de contenus	Publications prévues
Conseils (recettes, gestion des stocks)	5
Coulisses (entrepôt, tournées de livraison)	3
Témoignages de restaurateurs	2
Offres promotionnelles	6
Total	16

Règle fixée avec le grossiste : un quart des publications au plus pour les offres. Le 19 novembre, un chef cuisinier suivi par de nombreux restaurateurs publiera une vidéo sur les produits du grossiste, avec la mention « Collaboration commerciale », contre 700 € HT et 4 colis de produits à 90 € HT pièce ; aucun contrat écrit n'est prévu.

Annexe (arrondir les taux à une décimale, les montants à l'euro)

Question	Réponse
Taux d'engagement des Reels (%)	
Taux d'engagement des carrousels (%)	
Taux d'engagement des photos seules (%)	
Taux d'engagement de l'ensemble des publications (%)	
Part des offres promotionnelles dans le planning de novembre (%)	
Nombre maximal de publications d'offres pour respecter la règle (publications)	
Valeur de la collaboration avec le chef (€ HT)	

Questions d'analyse

Le gérant du grossiste veut aussi ouvrir des comptes TikTok, Snapchat et X. Que lui conseiller ?

- ☐ Garder deux réseaux bien animés, Instagram et LinkedIn, où se trouvent ses clients
- ☐ Ouvrir les trois comptes, pour être présent partout où se trouvent les internautes
- ☐ Quitter Instagram pour TikTok, réseau des tendances, où les marques se font découvrir

Justification :

Quelles corrections le projet de planning appelle-t-il ? (plusieurs réponses)

- ☐ Faire signer au chef un contrat écrit, la collaboration dépassant 1 000 € HT
- ☐ Retirer la mention « Collaboration commerciale », le chef étant payé en partie en produits
- ☐ Remplacer deux offres par des conseils ou des coulisses, de préférence en Reels
- ☐ Passer davantage de publications en photos seules, plus rapides à produire

Justification :