

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL
SPÉCIALITÉ COMMERCE**

ÉPREUVE E2

ÉPREUVE TECHNOLOGIQUE

**PRÉPARATION ET SUIVI DE L'ACTIVITÉ
DE L'UNITÉ COMMERCIALE**

CORRIGÉ

Le corrigé comporte 12 pages

Partie 1 : 23 points

Partie 2 : 19 points

Partie 3 : 20 points

Partie 4 : 18 points

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2017
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	CORRIGE
Repère de l'épreuve : AP 1706 CO 2	Page 1 sur 12

Répartition des points

Barème	Points	Code correcteur	Note obtenue par questions	Note obtenue sur la partie
PARTIE I / 23 pts				
Question 1.1	4 pts			
Question 1.2	3 pts			
Question 1.3	6 pts			
Question 1.4 Annexe 1	5 pts			
Question 1.5	2 pts			
Question 1.6	3 pts			
TOTAL PARTIE I				/23
PARTIE II / 19 pts				
Question 2.1 Annexe 2 :	4 pts			
Question 2.2 Annexe 3 :	3 pts			
Question 2.3 et 2.4 Annexe 4 :	9 pts			
TOTAL PARTIE II				/19
PARTIE III / 20 pts				
Question 3.1 et 3.2 Annexe 5 :	14.5 pts			
Question 3.3 Annexe 6 :	5.5 pts			
TOTAL PARTIE III				/20
PARTIE IV / 18 pts				
Question 4.1 Annexe 7	8 pts			
Question 4.2 Annexe 8	8 pts			
Question 4.3	2 pts			
TOTAL PARTIE IV				/18
TOTAL SUR 80				/80
NOTE SUR 20				/20

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2017
SPÉCIALITÉ : COMMERCE		Coefficient : 4
ÉPREUVE E2		Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale		CORRIGE
Repère de l'épreuve : AP 1706 CO 2		Page 2 sur 12

PARTIE I – 23 POINTS

1-1. Dresser sur la copie le profil de la clientèle de votre magasin et son comportement d'achat. **(4 pts)**

Profil : (2 pts)

- une clientèle plutôt féminine
- relativement jeune qui se situe pour (41 %) entre 26 et 40 ans et moins de 26 ans (28 %)

Comportement d'achat : (2 pts)

- actives qui fréquentent surtout en fin de semaine (samedi : 30.30 % et le vendredi : 23.63 %)
- Possèdent la carte de fidélité
- etc...

Nb : Une réponse par critère attendue, accepter toute réponse cohérente

1-2. Énumérer sur la copie **trois** points forts de votre magasin Super U et justifier les propos par des chiffres **(3 pts avec 1 pt par point fort)**

- le magasin Super U rocade est apprécié pour l'organisation du point de vente (propreté : 63.63% ; facilité de circulation dans les allées : 72.72%)
- le magasin est apprécié pour la qualité de la prise en charge du client (accueil (45.45%+36.36% soit 81.36%) ; la disponibilité du personnel (30.28+42.42% soit 72.70% ; la qualité des réponses apportées : 70%)
- la quasi-totalité des clients sont satisfaits de la qualité des produits proposés (88.25%+5% soit 93.25%)
- les clients sont contents du choix des marques qui leur est proposé (31%) et du choix des produits dont ils disposent (36.25%).
- qui recherchent la qualité des produits (88.25% satisfait +5% de très satisfait), l'accueil (45.45% satisfait + 36.36% très satisfait) et la disponibilité du personnel (30.28% satisfait + 42.42% très satisfait)
- etc...

Nb : accepter toute réponse cohérente

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2017
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4	
ÉPREUVE E2	Durée : 3 heures	
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	CORRIGE	
Repère de l'épreuve : AP 1706 CO 2	Page 3 sur 12	

1-3. Indiquer sur la copie sous forme de tableau **trois** points faibles de votre magasin et proposer une solution d'amélioration pour chacun d'eux.

**Analyse des résultats de l'enquête de satisfaction de Super U Rocade
(6 pts)**

	Points faibles	Une solution préconisée
1	69,70 % des clients jugent que le magasin ne fait pas suffisamment d'effort sur les facteurs d'ambiance (1 pt)	- plus de mise en scène des produits (théâtralisation,) - plus de décoration à thème (événements du calendrier, le blanc, ...) - etc... (1 pt)
2	60,60 % des clients estiment qu'il est difficile de repérer les produits en magasin (1 pt)	- il faut améliorer la signalétique pour mieux orienter le client en magasin - mettre un plan du magasin à l'entrée - etc... (1 pt)
3	63,63 % des clients interrogés ne trouvent pas les produits qu'ils cherchent en rayon (1 pt)	- réaliser plus fréquemment le réassort - éviter la rupture des stocks - etc... (1 pt)

Enlever 2 points si la présentation n'est pas faite sous forme de tableau

Nb : accepter toute réponse cohérente

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2017
SPÉCIALITÉ : COMMERCE		Coefficient : 4
ÉPREUVE E2		Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale		CORRIGE
Repère de l'épreuve : AP 1706 CO 2		Page 4 sur 12

1-5. Indiquer sur la copie deux nouveaux services proposés par l'enseigne qui permettent de fidéliser la clientèle **(2 pts)**

- Drive,
- Appli smartphone,
- Facebook, twitter
- services en ligne etc.

Nb : accepter toute réponse cohérente

1-6. Lister sur la copie trois avantages pour le distributeur d'utiliser ces nouveaux moyens de fidélisation. **(3 pts)**

- connaître le comportement d'achat des clients pour mieux les satisfaire et donc les fidéliser
- améliorer l'image du point de vente (moderne)
- se démarquer de la concurrence
- augmenter son chiffre d'affaires
- etc.....

Nb : accepter toute réponse cohérente

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2017
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	CORRIGE
Repère de l'épreuve : AP 1706 CO 2	Page 6 sur 12

PARTIE II – 19 POINTS

ANNEXE 2 : Positionnement des galettes sur un niveau de présentation

(6 pts : 12 x 0.5 pt)

Nombre de galettes	Calculs	Résultats *	Résultats retenus
En longueur	90/28 (0.5 pt)	3.21 (0.5 pt)	3 (0.5 pt)
En profondeur	40/28 (0.5 pt)	1.43 (0.5 pt)	1 (0.5 pt)
En hauteur	30/5 (0.5 pt)	6 (0.5 pt)	6 (0.5 pt)
Total	3X6X1 (0.5 pt)	18 (0.5 pt)	18 (0.5 pt)

* Résultats obtenus 2 chiffres après la virgule.

ANNEXE 3 : Positionnement des galettes sur la tête de gondole

(4 pts)

Galettes	Nombre de galettes à positionner sur un niveau	Nombre de niveaux de présentation	Nombre total de galettes sur une tête de gondole
Frangipane	18	3 (0.5pt)	54 (0.5pt)
Pomme	18	1 (0.5pt)	18 (0.5pt)
Coco	18	1 (0.5pt)	18 (0.5pt)

Détails des calculs pour la galette frangipane :

Nombre de galettes sur une tête de gondole : **3 x 18 = 54**

(1 pt)

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2017
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	CORRIGE
Repère de l'épreuve : AP 1706 CO 2	Page 7 sur 12

ANNEXE 4 : Indice de sensibilité du rayon des pains au lait (9 pts)

Produits	Linéaire en mld	Chiffre d'affaires HT	% linéaire *	% Chiffre d'affaires HT *	Indice de sensibilité au chiffre d'affaires **	Décision ↗ ou ↘ ou =	Justifications	Linéaire optimum *
Pains au lait Pasquier	0.37	200	14.29 (0.25 pt)	7.41 (0.25 pt)	0.519 (0.25 pt)	↘ (0.25 pt)	Sur représentés car IS <1 (0.5 pt)	0.19 (0.25 pt)
Pains au lait harry's	1.02	500	39.38 (0.25 pt)	18.52 (0.25 pt)	0.470 (0.25 pt)	↘ (0.25 pt)	Sur représentés car IS <1 (0.5 pt)	0.48 (0.25 pt)
Pains au lait MDD	0.10	600	3.86 (0.25 pt)	22.22 (0.25 pt)	5.756 (0.25 pt)	↗ (0.25 pt)	Sous représentés car IS >1 (0.5 pt)	0.58 (0.25 pt)
Pains au lait premier prix	1.10	1400	42.47 (0.25 pt)	51.85 (0.25 pt)	1.221 (0.25 pt)	↗ (0.25 pt)	Sous représentés car IS >1 (0.5 pt)	1.34 (0.25 pt)
TOTAL	2.59 (0.25 pt)	2700 (0.25 pt)	100% (0.25 pt)	100% (0.25 pt)				

* arrondir à deux chiffres après la virgule ** arrondir à trois chiffres après la virgule

Détails des calculs pour "Pains au lait Pasquier (1 pt)

% linéaire : $(0.37/2.59) \times 100 = 14.29$

Indice de sensibilité au chiffre d'affaires : $7.41/14.29 = 0.519$

% chiffre d'affaires : $(200/2700) \times 100 = 7.41\%$

Linéaire optimum : $0.37 \times 0.519 = 0.19$

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2017
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	CORRIGE
Repère de l'épreuve : AP 1706 CO 2	Page 8 sur 12

PARTIE III – 20 POINTS

ANNEXE 5 : Calculs des marges et chiffres d'affaires des semaines 1 et 2

14.5 pts avec :
0.5 pt par case du tableau (21 x 0.5 pt = 10.5 pts)
0.25 pt par détail des calculs (6 x 0.25 pt = 3 pts)
1 pt pour la justification

Galettes	PA HT	Frais liés à la mise en rayon HT	Prix de revient HT	PV HT	Marge unitaire HT	Taux de marque %	Quantité vendue semaine 1	CA HT semaine 1	Quantité vendue semaine 2	CA HT semaine 2	CA HT moyen semaines 1 et 2
Frangipane	2.2	1.3	3.50	7.11	3.61	50.77	350	2488.50	400	2844	2666.25
Pomme	1.2	1.3	2.50	6.5	4	61.54	175	1137.50	125	812.50	975
Coco	1.5	1.3	2.80	6.3	3.50	55.55	145	913.50	146	919.80	916.65
Total							670	4539.50	671	4576.30	4557.90

Arrondir à 2 chiffres après la virgule

Détails des calculs pour la galette frangipane :

Prix de revient : $2.2 + 1.3 = 3.5$
Marge : $7.11 - 3.5 = 3.61$
Taux de marque : $(3.61/7.11) \times 100 = 50.77 \%$
Chiffre d'affaires (semaine 1): $350 \times 7.11 = 2488.5$
Chiffre d'affaires (semaine 2): $400 \times 7.11 = 2844$
CA moyen semaines 1 et 2 : $(2488.5 + 2844)/2 = 2666.25$

Galette la plus rentable selon la marge unitaire : **Galette pomme**

Galette au CA HT le plus élevé : **Galette frangipane**

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2017
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	CORRIGE
Repère de l'épreuve : AP 1706 CO 2	Page 9 sur 12

**ANNEXE 6 : Comparaison des ventes de la semaine 1 par rapport à la semaine 2
(5.5 pts)**

Types de Galettes	Quantités vendues semaine 1	Quantités vendues semaine 2	Evolution des ventes en volume	Taux d'évolution des ventes
Frangipane	350	400	50 (0.5 pt)	14.29 (0.5 pt)
Pomme	175	125	- 50 (0.5 pt)	-28.57 (0.5 pt)
Coco	145	146	1 (0.5 pt)	0.69 (0.5 pt)
TOTAL	670	671	1 (0.5 pt)	0.15 (0.5 pt)

Détails des calculs pour la galette frangipane : (0.5 pt)

Évolution en valeur : $400 - 350 = 50$

Pourcentage d'évolution : $(50/350) \times 100 = 14.28$ (ou 14.29)

Galette la plus appréciée par les clients (justifier votre réponse) : (1 pt)

C'est la galette frangipane car c'est elle qui se vend le mieux 350 et 400 et qui connaît entre les semaines 1 et 2, le plus fort taux d'évolution des ventes avec + 15 %.

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2017
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	CORRIGE
Repère de l'épreuve : AP 1706 CO 2	Page 10 sur 12

PARTIE IV– 15 POINTS

ANNEXE 7 : Calculs liés à la démarque

(8 pts)

Gallettes	Prix unitaire HT	Volume des ventes		Nombre de gallettes détériorées	Montant de la démarque connue HT	CA HT théorique	Pourcentage de la démarque
		Théorique	Réel				
Frangipane	7.11	1100	900	200 (0.25 pt)	1422 (0.25 pt)	7821 (0.25 pt)	18.18 % (1 pt)
Pomme	6.5	270	210	60 (0.25 pt)	390 (0.25 pt)	1755 (0.25 pt)	22.22 % (1 pt)
Coco	6.3	340	300	40 (0.25 pt)	252 (0.25 pt)	2142 (0.25 pt)	11.76 % (1 pt)
Total		1710	300	300 (0.25 pt)	2064 (0.25 pt)	11718 (0.25 pt)	17.61 % (1 pt)

Arrondir à deux chiffres

Détails des calculs pour la galette frangipane : (1 pt)

Nombre de gallettes détériorées : $1100 - 900 = 300$

Montant de la démarque connue HT : $200 \times 7.11 = 1422$

CA HT théorique : $1100 \times 7.11 = 7821$

Pourcentage de la démarque : $1422/7821 \times 100 = 18.18 \%$

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2017
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	CORRIGE
Repère de l'épreuve : AP 1706 CO 2	Page 11 sur 12

**ANNEXE 8 : Gestion des stocks de la galette coco de la semaine 1 à la semaine 4
(8 pts pour tableau avec 1 pt par bonne réponse)**

	Détails des calculs	Résultats
Stock initial		365
Achats		450
Ventes		815
Stock Final	$365 + 450 - 815 = 0$	0
Stock Moyen	$(365 + 0)/2 = 182.5$	182.5
Coefficient de rotation	$815/182.5 = 4.47$	4.47
Vitesse de rotation du stock (30 jours)	$30/4.47$	6.71 jours

4-3. Commenter sur la copie les résultats de la galette Coco en justifiant par les chiffres.

(2 pts)

- La galette coco se vend moins bien que la galette frangipane avec une vitesse de rotation de 6,71 jours contre 2,21 jours, mais mieux que la galette pomme 7,38 jours.

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2017
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	CORRIGE
Repère de l'épreuve : AP 1706 CO 2	Page 12 sur 12