

# BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL SPÉCIALITÉ COMMERCE

**SESSION 2016**

## ÉPREUVE E2 ÉPREUVE TECHNOLOGIQUE PRÉPARATION ET SUIVI DE L'ACTIVITÉ DE L'UNITÉ COMMERCIALE

### CORRIGÉ INTERSPORT

**Le corrigé comporte 14 pages**

**PARTIE 1 : 22,5 points**

**PARTIE 2 : 15 points**

**PARTIE 3 : 20,5 points**

**PARTIE 4 : 22 points**

EXAMEN : BACCALAUREAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPECIALITE : COMMERCE	Coefficient : 4
EPREUVE E2	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	CORRIGÉ
Repère de l'épreuve : AP 1606-CO 2	Page 1 sur 14

## BARÈME

Tâches effectuées	Détail des points	Points obtenus
<b>PARTIE 1 : La gestion et l'amélioration des stocks du rayon « vélos</b>		
1.1 Annexe 1	..... / 4	/22,5
1.2 Annexe 2	.... / 3	
1.3 Annexe 3	..... / 2,75	
1.4 Annexe 4	..... / 10,5	
1.5 Annexe 4	... .. / 2,25	
<b>PARTIE 2 : La fidélisation de la clientèle.</b>		
2.1 Sur la copie	..... / 5,5	/15
2.2 Sur la copie	..... / 5	
2.3 Annexe 5	..... / 4,5	
<b>PARTIE 3 : L'implantation des produits et l'analyse des performances du linéaire.</b>		
3.1 Annexe 6	..... / 6,75	/20,5
3.2 Annexe 7 (colonne 1 à 8)	..... / 9	
3.3 Sur la copie	..... / 3	
3.4 Annexe 7 (colonne 9)	..... / 1,75	
<b>PARTIE 4 : Étude comparative des performances des magasins du Robert et du Lamentin et référencement d'un nouveau produit.</b>		
4.1 Annexe 8	..... / 7	/22
4.2 Sur la copie	..... / 6	
4.3 Annexe 9	..... / 7,5	
4.4 Annexe 9	..... / 1,5	
	<b>TOTAL / 80</b>	<b>/80</b>
		<b>/20</b>

EXAMEN : BACCALAUREAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPECIALITE : COMMERCE	Coefficient : 4
EPREUVE E2	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	CORRIGÉ
Repère de l'épreuve : AP 1606-CO 2	Page 2 sur 14

**PARTIE 1 : 22,5 points**

**ANNEXE 1 : Question 1.1 : 4 points**

**GESTION DES STOCKS DES VÉLOS VTT - MAI 2016**

**(3pts = 0,25 pt x 12)**

Références VTT	Stock initial	Stock final	Quantités vendues	Stock moyen (1)	Coefficient de rotation (1)	Durée moyenne de stockage (1)
MOTION 26"	2	3	8	2,50	3,20	9,38
CLIFF RUNNER FEMME	6	5	3	5,50	0,55	54,55
SUMMIT EXPERT 27.5"	4	0	7	2,00	3,50	8,57

**Détail des calculs de la référence VTT MOTION 26" : (4 x 0,25 pt = 1 pt)**

- Quantités vendues au mois de Mai 2016 : **2+2+2+2**
- Stock moyen : **(2+3)/2**
- Coefficient de rotation : **8/2,50**
- Durée moyenne de stockage : **30/3,20**

**Enlever 1 point sur le total si les arrondis ne sont pas respectés.**

(1) Arrondir à 2 chiffres après la virgule

EXAMEN : BACCALAUREAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPECIALITE : COMMERCE	Coefficient : 4
EPREUVE E2	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	CORRIGÉ
Repère de l'épreuve : AP 1606-CO 2	Page 3 sur 14

**ANNEXE 2 : Question 1.2 : 3 points**

**ANALYSE DE LA GESTION DES STOCKS DES VÉLOS VTT POUR LA PÉRIODE DE MAI 2016**

<b>Références VTT</b>	<b>Constats chiffrés (0,25 pt x 3) et justifications (0,25 pt x 3)</b>		<b>Décision à prendre pour les futures commandes (0,5 pt x 3)</b>
MOTION 26"	<b>Le stock tourne assez bien. Bonne rotation</b>	<b>Le coefficient de rotation est assez satisfaisant (9 jours).</b>	<b>Maintenir les commandes.</b>
CLIFF RUNNER FEMME	<b>Le stock ne tourne pas. Les produits restent trop longtemps en stock.</b>	<b>La durée de rotation est très longue (+ de 54 jours).</b>	<b>Il convient de diminuer le stock, en limitant les commandes par exemple.</b>
SUMMIT EXPERT 27.5"	<b>Le stock tourne assez bien. Rupture de stock</b>	<b>Le coefficient de rotation est satisfaisant (8 jours).</b>	<b>Faire attention au niveau du stock d'alerte. Revoir les commandes.</b>

EXAMEN : BACCALAUREAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPECIALITE : COMMERCE	Coefficient : 4
EPREUVE E2	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	CORRIGÉ
Repère de l'épreuve : AP 1606-CO 2	Page 4 sur 14

**ANNEXE 3 : Question 1.3 : 2.75 points**

**CHIFFRE D'AFFAIRES RÉALISÉ – MAI 2016**

**(2,75 pts (10 x 0,25 pt = 2,50) + 0,25 pt pour «détail du calcul»)**

RÉFÉRENCES CASQUES	PRIX DE VENTE UNITAIRE (en €)	QUANTITÉS VENDUES	CHIFFRE D'AFFAIRES RÉALISÉ (en €)
CSQ PERFORMANCE ROUTE	42,00	52	<b>2184,00</b>
CSQ JR SPORT LINE	19,99	4	<b>79,96</b>
CSQ SPORT LINE ADULTE	19,95	13	<b>259,35</b>
CSQ FIT HOMME	24,99	6	<b>149,94</b>
CSQ FIT FEMME	24,99	50	<b>1249,50</b>
CSQ BOL ONE WAY	19,99	3	<b>59,97</b>
CSQ BOL RAVE	13,99	3	<b>41,97</b>
CSQ KID HIGH TIGRR	16,99	10	<b>169,90</b>
CSQ KID HIGH MISSTY	16,99	5	<b>84,95</b>
TOTAL			<b>4279,54</b>

Détail du calcul de la référence CSQ PERFORMANCE ROUTE : **42,00 x 52 = 2184**

EXAMEN : BACCALAUREAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPECIALITE : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	CORRIGÉ
Repère de l'épreuve : AP 1606-CO 2	Page 5 sur 14

**ANNEXE 4 : Questions 1.4 et 1.5 : 12,75 points****ANALYSE DE LA PERFORMANCE DES CASQUES -MAI 2016****35 x 0,25 pt = 8,5 pts+ 2 pts pour la colonne CA = 10,5 points**

Références casques classées par ordre décroissant du chiffre d'affaires (0,25 pt x9)	Chiffre d'affaires mai 2016 (en €) (2 pts pour la colonne)	Part du chiffre d'affaires en pourcentages cumulés (0,25 pt x9)	Part du chiffre d'affaires en pourcentages cumulés (0,25 pt x8)	Nombre de références	Part des références (en%)	Part des références cumulées (en %) (0,25 pt x8)
CSQ PERFORMANCE ROUTE	2184,00	51,03%	51,03%	1	11.11%	11,11
CSQ FIT FEMME	1249,50	29,20%	80,23%	1	11.11%	22,22
CSQ SPORT LINE ADULTE	259,35	6,06%	86,29%	1	11.11%	33,33
CSQ KID HIGH TIGRR	169,90	3,97%	90,26%	1	11.11%	44,44
CSQ FIT HOMME	149,94	3,50%	93,76%	1	11.11%	55,55
CSQ KID HIGH MISSTY	84,95	1,99%	95,75%	1	11.11%	66,66
CSQ JR SPORT LINE	79,96	1,87%	97,62%	1	11.11%	77,77
CSQ BOL ONE WAY	59,97	1,40%	99,02%	1	11.11%	88,88
CSQ BOL RAVE	41,97	0,98%	100%	1	11.11%	100 %
<b>Total</b>	<b>4279,54</b>	<b>100%</b>		<b>9</b>	<b>100%</b>	

(1) Arrondir à 2 chiffres après la virgule

**Analyse des données : 2,25 points**

Les Réf CSQ performance route (0,75 pt) et réf CSQ FIT femme (0,75 pt) sont à surveiller car ces 2 références représentent 80% du CA et 20 % des références. La loi des 20/80 s'applique donc (0,75 pt).

EXAMEN : BACCALAUREAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPECIALITE : COMMERCE	Coefficient : 4
EPREUVE E2	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	CORRIGÉ
Repère de l'épreuve : AP 1606-CO 2	Page 6 sur 14

## PARTIE 2 : 15 points

### **Question 2.1 : 5,5 points**

Analyser les données et indiquer quels ont été les impacts et les évolutions du programme de fidélité sur les résultats des années 2014 et 2015.

Nombre de clients détenteurs d'une carte de fidélité : Diminution de 11,11 % de clients possesseurs de la carte. (0,5 pt)

CA : Le CA des clients encartés a diminué de 3,77% entre 2014 et 2015, alors que le chiffre d'affaires a augmenté pour l'année 2015. (1 pt)

Passages en caisse : Les clients détenteurs d'une carte de fidélité ont une évolution nulle de passages en caisse, alors que les non-encartés ont une forte augmentation (74,96%). (1 pt)

Panier moyen : Les encartés ont dépensé moins (- 2,45%) lors de leurs passages en caisse, alors que les non-encartés ont augmenté leur panier moyen de 29,12 %. (1 pt)

Conclusion : Pour conclure, on peut dire que la carte de fidélité n'a pas permis de générer plus de chiffre d'affaires, ni même plus de passage dans le magasin. Peut-être que les offres de la carte ne sont pas assez avantageuses par rapport aux offres « classiques » d'où la diminution du nombre de clients détenteurs d'une carte de fidélité. Il faut que le magasin INTERSPORT propose d'autres avantages spécifiques aux encartés avec un réel programme de fidélité. (2 pts)

### **Question 2.2 : 5 points (moins 1 point si absence de tableau)**

Relever quatre points faibles de votre point de vente évoqués par vos clients et proposer deux améliorations pour chacun d'entre eux.

<b>TABLEAU D'ANALYSE DE L'ENQUÊTE DE SATISFACTION</b>	
<b>POINTS FAIBLES D'INTERSPORT ROBERT</b> (4 x 0,5 pt = 2 pts)	<b>AXES DE RÉFLEXION</b> (4 x 0,75 pt = 3 pts)
51% des clients déclarent l'ambiance du magasin peu attractive.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Prévoir des animations ou des démonstrations de produits surtout quand il y a de l'affluence.</li><li>• Un fond musical peut être envisagé le samedi et en période de fêtes.</li></ul>
87 % des clients trouvent les prix trop élevés - (TI 59% et I 28 %)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Réaliser des relevés de prix chez les concurrents et établir une étude de comparaison des prix.</li><li>• Revoir la politique de prix de certaines gammes.</li></ul>

EXAMEN : BACCALAUREAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPECIALITE : COMMERCE	Coefficient : 4
EPREUVE E2	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	CORRIGÉ
Repère de l'épreuve : AP 1606-CO 2	Page 7 sur 14

<p>80 % des clients trouvent le personnel peu compétent - (TI 35 % et 1.45%)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Former les vendeurs sur les produits techniques et sur les évolutions technologiques de certaines gammes de produits.</li> <li>• Réaliser des fiches techniques et revoir l'argumentation de vente.</li> <li>• Demander aux tuteurs d'assurer une formation technique aux stagiaires.</li> </ul>
<p>55 % des clients jugent le programme de fidélité insuffisant en matière de récompense de fidélité.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Revoir le programme de récompense proposé.</li> <li>• Réfléchir à un programme de récompense qui récompense davantage la fidélité des clients.</li> </ul>

**ANNEXE 5 : Question 2.3 : 4,5 points**

**PROPOSITIONS D'AMÉLIORATION DU PROGRAMME DE FIDÉLITÉ**

**(0,75 pt par proposition d'amélioration : 0,75pt x 6 = 4,5 pts)**

<b>Clients</b>	<b>Propositions d'amélioration</b>
<b>Client 1</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proposer un système dans le fichier interne de l'entreprise. Identification à partir du nom.</li> <li>• Proposer une carte de fidélité dématérialisée, téléphone portable</li> </ul>
<b>Client 2</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Favoriser un système de fidélisation pour les clients les plus rentables.</li> <li>• Personnaliser les récompenses (révision du vélo offerte)</li> <li>• Revoir le seuil de point pour obtenir un bon d'achat...</li> </ul>
<b>Client 3</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prévoir un envoi de courriel</li> <li>• Envoi de texto</li> <li>• Revoir la zone de distribution de prospectus</li> </ul>

Accepter toutes les réponses cohérentes

EXAMEN : BACCALAUREAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPECIALITE : COMMERCE	Coefficient : 4
EPREUVE E2	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	CORRIGÉ
Repère de l'épreuve : AP 1606-CO 2	Page 8 sur 14



**PARTIE 3 : 20,5 points****ANNEXE 6 : Question 3.1 : 6,75 points****CAPACITÉ TOTALE DE STOCKAGE DE LA TÊTE DE GONDOLE**

Niveaux	Critères	Détail des calculs (9x 0,5 pt = 4,5 pts)	Résultats (9x 0,25 pt = 2,25 pts)
Niveaux 1 et 4	Nombre de boîtes en longueur pour un niveau	<b>133/30</b>	<b>4,43 soit 4</b>
	Nombre de boîtes en hauteur pour un niveau	<b>40/18</b>	<b>2,22 soit 2</b>
	Nombre de boîtes en profondeur pour un niveau	<b>44/22</b>	<b>2</b>
	Capacité totale de stockage pour un niveau	<b>4 x 2 x2</b>	<b>16</b>
Niveaux 2 et 3	Nombre de boîtes en longueur pour un niveau	<b>133 – 30 = 103/30</b>	<b>3,43 soit 3</b>
	Nombre de boîtes en hauteur pour un niveau	<b>40/18</b>	<b>2,22 soit 2</b>
	Nombre de boîtes en profondeur pour un niveau	<b>44/22</b>	<b>2</b>
	Capacité totale de stockage pour un niveau	<b>3 x 2x 2</b>	<b>12</b>
	Capacité du linéaire totale	<b>(2 x 16) + (2 x 12)</b>	<b>56</b>

**NB : pour la colonne « résultats » diviser les points par 2 si le résultat n'est pas un chiffre entier.**

EXAMEN : BACCALAUREAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPECIALITE : COMMERCE	Coefficient : 4
EPREUVE E2	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	CORRIGÉ
Repère de l'épreuve : AP 1606-CO 2	Page 9 sur 14

**ANNEXE 7 Questions 3.2 (colonnes 1 à 8) et 3.4 (colonne 9) : 10,75 points**

**ANALYSE DE LA PERFORMANCE DU RAYON « CHAUSSURES VTT » - MAI 2016**

Références chaussures VTT	Chiffre d'affaires H.T. en € (0,5 pt)	Part du chiffre d'affaires H.T. en % (1) (5 x 0,5 pt)	Marge en € (0,5 pt)	Part de la marge en % (1) (5 x 0,5 pt)	Linéaire attribué en mètre (0,5 pt)	Part de linéaire attribué en % (5 x 0,5 pt)	Indice de sensibilité au CA (2) (4 x 0,5 pt)	Indice de sensibilité à la marge (2) (4 x 0,5 pt)	Nouveau linéaire attribué en mètre (1) (5 x 0,5 pt)
Colonnes	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BONTRAGER EVOKE FEMME	149,94	<b>29,33</b>	35	<b>30,01</b>	0,90	30	0,978	1,000	0,90
SHR-ALP RS	259,35	<b>50,73</b>	51,87	<b>44,47</b>	0,60	20	2,537	2,224	1,33
XLC CB-M06	59,97	<b>11,73</b>	19,28	<b>16,53</b>	0,60	20	0,587	0,827	0,50
SHIMANO SH-CT40	41,97	<b>8,21</b>	10,49	<b>8,99</b>	0,90	30	0,274	0,300	0,27
<b>TOTAL</b>	<b>511,23</b>	<b>100,00</b>	<b>116,64</b>	<b>100,00</b>	<b>3</b>	<b>100</b>			<b>3</b>

(1) Arrondir à 2 chiffres après la virgule

(2) Arrondir à 3 chiffres après la virgule

**Détail des calculs pour la référence SHR-ALP RS (6 x 0,5 pt)**

Part du CA H.T en % :  $(259,35/511,23) \times 100$

Part de linéaire en %  $(0,60/3) \times 100$

Indice de sensibilité à la marge :  $44,47/20$

Part de la marge en % :  $(51,87 / 116,64) \times 100$

Indice de sensibilité au CA :  $50,73/20$

Nouveau linéaire accordé :  $0,60 \times 2,224$

Q 2.2 :  $26 \times 0,25 \text{ pt} = 6,5 \text{ pts}$     Détail des calculs :  $5 \times 0,5 \text{ pt} = 2,5 \text{ pts}$     Total : 9 pts

Q 2.4 :  $5 \times 0,25 \text{ pt} = 1,25 \text{ pts}$     Détail des calculs : 0,5 pt    Total : 1,75 pts

EXAMEN : BACCALAUREAT PROFESSIONNEL		SESSION 2016	
SPECIALITE : COMMERCE		Coefficient : 4	
EPREUVE E2		Durée : 3 heures	
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale		CORRIGÉ	
Repère de l'épreuve : AP 1606-CO 2		Page 10 sur 14	

**Question 3.3 : 3 points**

**Références dont le linéaire devra être augmenté, diminué ou conservé en l'état.  
(1pt pour chaque analyse)**

- Les références XLC CB-M06 et SHIMANO SH-CT40 ont un indice de sensibilité à la marge inférieur à 1 et sont sur représentées. En conséquence, il faut diminuer le linéaire qui leur est accordé.
- La référence SHR-LP RS a un indice de sensibilité à la marge supérieur à 1 et est sous-représentée. Il faut donc augmenter le linéaire qui lui est accordé de manière conséquente.
- La référence BRONTRAGER EVOKE FEMME a un indice de sensibilité très proche de 1, en conséquence, il faut stabiliser le linéaire accordé.

EXAMEN : BACCALAUREAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPECIALITE : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	CORRIGÉ
Repère de l'épreuve : AP 1606-CO 2	Page 11 sur 14

**PARTIE 4 : 22 points****ANNEXE 8 : Question 4.1 : 7 points**

**TABLEAU DE BORD : COMPARAISON 2015/2014 ET PRÉVISION CA 2016  
MAGASINS INTERSPORT DU ROBERT ET INTERSPORT DU LAMENTIN**

**(0,75 pt par case de calculs : 8 x 0,75 pt = 6 pts)**

	CA 2014 en €	CA 2015 en €	Taux d'évolution CA 2015/2014 <b>(0,75 pt x 2)</b>	CA Prévisionnel 2016 en € <b>(0,75 pt x 2)</b>	Nombre passages en caisse 2014	Nombre passages en caisse 2015	Taux d'évolution passages en caisse 2015/2014 <b>(0,75 pt x 2)</b>	Panier moyen 2014 en €	Panier moyen 2015 en €	Taux d'évolution panier moyen 2014/2015 <b>(0,75 pt x 2)</b>
<b>INTERSPORT du Robert</b>	137 592	140 400	2,04%	144 612	1 353	1 810	33,78%	69,00	77,57	12,42%
<b>INTERSPORT du Lamentin</b>	141 840	144 000	1,52%	148 320	1 795	2 045	13,93%	56,50	70,42	24,64%

*Arrondir à 2 chiffres après la virgule*

**DÉTAILS DES CALCULS INTERSPORT DU ROBERT : 1 point**

**(0,25 pt par détail de calcul : 4 x 0,25 pt)**

T% d'évolution du CA de 2014/2015 :  **$((140\ 400 - 137\ 592) / 137\ 592) \times 100 = 2,04\ %$**   
 CA prévisionnel 2016 : **140 400 x 1,03**  
 T% d'évolution passage en caisse 2014/2015 :  **$((1\ 810 - 1353) / 1\ 353) \times 100$**   
 T% d'évolution du panier moyen :  **$((77,57 - 69) / 69) \times 100$**

EXAMEN : BACCALAUREAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPECIALITE : COMMERCE	Coefficient : 4
EPREUVE E2	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	CORRIGÉ
Repère de l'épreuve : AP 1606-CO 2	Page 12 sur 14

**Question 4 .2 : 6 points**

Présenter l'analyse des performances du magasin INTERSPORT du Robert par rapport au magasin INTERSPORT du Lamentin sous forme de tableau, en abordant les points suivants :

- le CA,
- le nombre de passages en caisse,
- le panier moyen.

(1 point x 6 réponses)

<b>ANALYSE DES PERFORMANCES INTERSPORT DU ROBERT PAR RAPPORT À CELLES DU LAMENTIN</b>	
<b>ANALYSE CA</b>	
Progression du CA du Robert (2,04 %) entre 2015 et 2014 alors que la progression du Lamentin n'est que de 1,52 % pour la même période. Le CA d'INTERSPORT Robert est plus faible de 3600 euros en 2015. Le CA devra augmenter de 3 % pour les magasins en 2016.	
<b>ANALYSE NOMBRE DE PASSAGES EN CAISSE</b>	
Bonne progression (+ 33,78 %) entre 2015 et 2014 alors que la progression du Lamentin n'est que de 13,93 % pour la même période. Le nombre de passages en caisse du Robert reste plus faible que celui du Lamentin. (1 810 Robert et 2 045 pour Lamentin en 2015).	
<b>ANALYSE DU PANIER MOYEN</b>	
Le panier moyen a augmenté de 8,57 euros soit 12,42 % pour le magasin du Robert. Le panier moyen du Robert (77,57 euros) est supérieur celui du Lamentin (70,42 euros) soit une différence de 7,15 euros. Mais le taux d'évolution du Lamentin (24,64 %) est bien meilleur que celui du Robert (12,42 %).	

Accepter toute analyse pertinente.

EXAMEN : BACCALAUREAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPECIALITE : COMMERCE	Coefficient : 4
EPREUVE E2	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	CORRIGÉ
Repère de l'épreuve : AP 1606-CO 2	Page 13 sur 14

**ANNEXE 9 : Questions 4.3 et 4.4 : 9 points****FIXATION DU PRIX DE VENTE DE LA BOISSON PLUTONIA****(20 x 0,25 pt = 5 pts)**

	Prix de vente TTC relevé en €	Prix de vente HT en € (1) <b>(4 x 0,25 pt)</b>	Prix d'achat HT en €	Marge unitaire brute en € (1) <b>(4 x 0,25 pt)</b>	Taux de marque en % (1) <b>(4 x 0,25 pt)</b>	Taux de marge en % (1) <b>(4 x 0,25 pt)</b>	Coefficient multiplicateur (2) <b>(4 x 0,25 pt)</b>
Concurrent 1	<b>2,99</b>	<b>2,49</b>	1,46	<b>1,03</b>	<b>41,37 %</b>	<b>70,55 %</b>	<b>2,0479</b>
Concurrent 2	<b>2,80</b>	<b>2,33</b>	1,46	<b>0,87</b>	<b>37,34 %</b>	<b>59,59 %</b>	<b>1,9178</b>
Concurrent 3	<b>3,29</b>	<b>2,74</b>	1,46	<b>1,28</b>	<b>46,72 %</b>	<b>87,67 %</b>	<b>2,2534</b>
Concurrent 4	<b>3,60</b>	<b>3,00</b>	1,46	<b>1,54</b>	<b>51,33 %</b>	<b>105,48 %</b>	<b>2,4658</b>

Détail des calculs pour le concurrent 1 : **(5 x 0,5 pt = 2,5 pts)**

PVHT **2,99 / 1,20**

Marge unitaire brute : **2,49 - 1,46**

Taux de marque : **(1,03 / 2,49) x 100**

Taux de marge : **(1,03 / 1,46) x 100**

Coefficient multiplicateur : **2,99/1,46**

(1) Arrondir à 2 chiffres après la virgule - (2) Arrondir à 4 chiffres après la virgule

**Prix de vente retenu et justification : 1, 5 point**

Le prix de vente à retenir est de **2,99 €**. (1 pt)

Ce qui permet d'avoir un taux de marge légèrement supérieur à 70 % comme le souhaite le directeur Monsieur Nathan. (0,5 pt)

EXAMEN : BACCALAUREAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPECIALITE : COMMERCE	Coefficient : 4
EPREUVE E2	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	CORRIGÉ
Repère de l'épreuve : AP 1606-CO 2	Page 14 sur 14