

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

SPÉCIALITÉ COMMERCE

SESSION 2019

E2

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

CORRIGÉ

Le corrigé comporte 10 pages numérotées de 1/10 à 10/10.

PARTIE 1 : 20.5 points

PARTIE 2 : 20.5 points

PARTIE 3 : 19.5 points

PARTIE 4 : 19.5 points

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCE		
E2 - ÉPREUVE TECHNOLOGIQUE – PRÉPARATION ET SUIVI DE L'ACTIVITÉ DE L'UNITÉ COMMERCIALE		
CORRIGÉ		COEF. : 4
DUREE : 3 heures		
C1906-CO 2	SESSION : 2019	PAGE 1 / 10

BARÈME

PARTIE 1 : ANALYSER LE MARCHÉ DES JEUX ET DES JOUETS	
1.1 Annexe 1	7 points
1.2 sur la copie	1,5 point
1.3 sur la copie	6 points
1.4 sur la copie	6 points
Total partie 1	20,5 points
PARTIE 2 : RÉFÉRENCER UN NOUVEAU PRODUIT	
2.1 Annexe 2	10 points
2.2 sur la copie	7 points
2.3 Annexe 3	3,5 points
Total partie 2	20,5 points
PARTIE 3 : ANALYSER LES PERFORMANCES D'UNE GAMME	
3.1 Annexe 4	4 points
3.2 Annexe 5	4 points
3.3 sur la copie	3 points
3.4 Annexe 6	4,5 points
3.5 sur la copie	4 points
Total partie 3	19,5 points
PARTIE 4 : CONTRIBUER À LA SATISFACTION ET À LA FIDÉLISATION DE LA CLIENTÈLE	
4.1 sur la copie	4 points
4.2 sur la copie	8 points
4.3 sur la copie	7,5 points
Total partie 4	19,5 points
TOTAL DE L'ÉPREUVE	80 points

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCE		
E2 - ÉPREUVE TECHNOLOGIQUE – PRÉPARATION ET SUIVI DE L'ACTIVITÉ DE L'UNITÉ COMMERCIALE		
CORRIGÉ	COEF. : 4	DUREE : 3 heures
C1906-CO 2	SESSION : 2019	PAGE 2 / 10

MISSION 1
ANALYSER LE MARCHÉ DES JEUX ET DES JOUETS

1.1 ANNEXE 1 Évolution et répartition du marché des jeux et jouets entre 2017 et 2018

7 points = 6 points pour tableau + 1 point pour les calculs

(À compléter et à remettre avec votre copie)

6 points (0,25 pt par case)

Familles de produits	Chat Perché			
	CA 2017 En K€	CA 2018 en K€	Contribution par famille de produits au CA réalisé en 2018 en % *	Taux d'évolution en % *
Jeux d'action et accessoires	72,13	68,10	10,68	- 5,59
Activités artistiques	55,28	59,70	9,37	8
Jeux de construction	61	67,45	10,58	10,57
Poupées	44,75	42,76	6,71	- 4,45
Jeux et puzzles	134,25	157,34	24,69	17,2
Premier âge et préscolaire	80,55	88,67	13,91	10,08
Jeux électronique	7,89	8,02	1,26	1,65
Plein air et jouets sportifs	70,55	75,72	11,88	7,33
Peluches	8,99	9,02	1,42	0,33
Véhicules	6,55	6,99	1,1	6,72
Autres jouets	52,50	53,58	8,41	2,06
Total	594,44	637,35	de 99,94 à 100,01	7,22

* Arrondir à 2 chiffres après la virgule.

A partir de 3 erreurs d'arrondis (-0.5 pt)

Détail des calculs pour la famille "jeux et puzzles" : 0,5 pt par calcul (1 pt)

Contribution au CA réalisé en 2018 : **157,34 x 100 / 637,35**

Taux d'évolution : **(157,34 – 134,25) / 134,25 x 100**

Ne pas pénaliser si le candidat donne le détail des calculs d'une autre ligne

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCE		
E2 - ÉPREUVE TECHNOLOGIQUE – PRÉPARATION ET SUIVI DE L'ACTIVITÉ DE L'UNITÉ COMMERCIALE		
CORRIGÉ		COEF. : 4
C1906-CO 2		DUREE : 3 heures
SESSION : 2019		PAGE 3 / 10

1.2 Évolution globale :

1,5 point (0,75 pt par élément chiffré)

Le chiffre d'affaires du magasin a progressé nettement plus (+7,22 %) (0,75 pt) que celui du marché national (+0,4 %) (0,75 pt)

S'il manque des données chiffrées, pénaliser de 0,25 pt

1.3 6 points

► Trois familles performantes du magasin

3 points (1 pt par famille : 0,5 nom de la famille + 0,5 justification chiffrée)

- **Jeux et puzzles : Part = 24,69 (national = 14) (et/ou argumentée au marché national) évolution +17,2 % (national = 1 %)**
- **1^{er} âge : Part = 13,91 (national = 23) (et/ou argumentée au marché national) évolution +10,08 % (national = 2%)**
- **Jeux de construction : Part = 10,58 (national = 10) (et/ou argumentée au marché national) évolution +10,57 % (national = -10 %)**

► Trois familles en difficultés attendues :

3 points (1 pt par famille : 0,5 nom de la famille + 0,5 justification chiffrée et/ou argumentée)

• **Taux d'évolution négatifs :**

- **les jeux d'action et accessoires (national 18% alors que -5.59% PDV) (et/ou argumentée au marché national)**
- **et les poupées (national 12% alors que - 4.45% PDV) (et/ou argumentée au marché national)**

• **Part de CA faible :**

- **les jeux électroniques (3% national et 1.26% PDV) (et/ou argumentée au marché national)**
- **Véhicules (7% national et 1,1% PDV) (et/ou argumentée au marché national)**

1.4 Trois solutions attendues

6 points (1 pt par famille + 1 pt pour argumentation) X3

- **les jeux d'action et accessoires (- 5.59 % PDV) sont en très forte augmentation au niveau national (+18%), il est important que Mme CARRÉ les mette en avant, en particulier les formats petits prix à collectionner, et inspirés des séries japonaises.**
- **les poupées (national 12 % alors que - 4.45 % PDV) suivent la même tendance, Mme CARRÉ doit consolider son assortiment avec des produits mini univers, comme (Sylvanian Families, Hatchimals, L.O.L., Enchantimals)**
- **les jeux et puzzles sont la famille la plus performante (24.69 % PDM et +17,20 % PDV), il est primordial que Mme CARRÉ continue à développer cette famille en proposant la nouveauté 2018.**

Toute autre réponse pertinente et justifiée acceptée

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCE		
E2 - ÉPREUVE TECHNOLOGIQUE – PRÉPARATION ET SUIVI DE L'ACTIVITÉ DE L'UNITÉ COMMERCIALE		
CORRIGÉ		COEF. : 4
DUREE : 3 heures		
C1906-CO 2	SESSION : 2019	PAGE 4 / 10

MISSION 2 RÉFÉRENCER UN NOUVEAU PRODUIT

2.1 ANNEXE 2 Calcul du prix de vente de l'ensemble "Défi Nature" (Plateau et collection des 6 boîtes de jeux de cartes)

10 points

8 points (0,5 pt par case) **Pénalité « arrondis faux »** (– 1 pt à partir de 2 arrondis faux)

Désignation du produit	PA HT en €	Marge en € **	PV HT en € **	Montant de T.V.A en € **	PV TTC en € *	Coefficient Multiplicateur***
 Le plateau "Grand jeu Défi Nature"	18,00	12,6	30,60	6,12	36,7	2,039
 Une boîte de jeu de cartes "Défi Nature"	4,08	2,86	6,94	1,39	8,3	2,034
 Le plateau "Grand jeu Défi Nature" + La collection des 6 boîtes de jeux de cartes "Défi Nature"	42,48 18 + (6 x 4,08)	29,76 12,6 + (6 x 2,86) Ou 42,48+(42,48x 0,7)=29,74	72,24 30,6 + (6 x 6,94) Ou 42,48+29,74= 72,22	14,46 6,12+ (6 x 1,39) Ou 72,22x0,20= 14,44	86,5 (36,72 + 6 x 8,33) Ou 72,22x1,20= 86,7	2,036 (86,5 /42,48) Ou 86,70 /42,48 = 2,041

Détail des calculs : **2 points** (0,5 pt par détail)

Le plateau "Grand jeu Défi Nature"

Prix de vente HT : **18 + 12,6**

Une boîte de jeu de cartes "Défi Nature"

Montant de la marge : **4.08 x 70/100 ou (6,94 – 4,08)**

Le plateau "Grand jeu défi Nature" + la collection des 6 boîtes de jeux de cartes "Défi Nature"

PAHT : **18 + (6 x 4,08)**

Coefficient multiplicateur : **86,70 / 42,48 ou 86,5/42,48**

Attention : tenir compte des résultats du candidat

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCE		
E2 - ÉPREUVE TECHNOLOGIQUE – PRÉPARATION ET SUIVI DE L'ACTIVITÉ DE L'UNITÉ COMMERCIALE		
CORRIGÉ		COEF. : 4
C1906-CO 2	SESSION : 2019	DUREE : 3 heures
PAGE 5 / 10		

2.2 7 points

PVTTC retenu : 1 pt

80,20 € pour s'aligner sur Baby and kids

Trois justifications : **6 pts** (2 pts par justification)

- **Vente à perte si choix de cdiscount (non réglementaire)**
- **King jouet, PVTTC = 77,65 €, donc taux de marque = 34,35 % (ne respecte pas la contrainte taux de marque >35 %)**
- **Arbre à jouets trop élevé (politique d'alignement sur le plus compétitif)**

Attention, tenir compte des résultats précédents du candidat

2.3 ANNEXE 3 Calcul des éléments du prix de vente de l'ensemble "Défi Nature" (Plateau et collection des 6 boîtes de jeux de cartes) après analyse de la concurrence **3.5 points**

PV TTC Initial en €	PV TTC Concurrence en € (0,5 pt)	PV HT Concurrence en € (0,5 pt)	PA HT en €	Nouvelle marge en € (0,5 pt)	Nouveau taux de marque (0,5 pt)
86,70	80,20	66,83	42,48	24,35	36,44

Arrondir à 2 chiffres après la virgule

Détail des calculs : **1.5 point** (0,5 pt par détail)

- PV HT Concurrence : $80,20 / 1,2 = 66,83$
- Nouvelle marge : $66,83 - 42,48 = 24,35$
- Taux de marque : $24,35 / 66,83 \times 100 = 36,44$ ou $(66,83 - 42,48) / 66,83 \times 100$

MISSION 3

ANALYSER LES PERFORMANCES D'UNE GAMME

3.1 ANNEXE 4 Capacité de stockage d'un bac de rangement de la collection des 6 boîtes de jeux de cartes "Défi Nature"

4 points = 0,5 pt par case

Éléments	Détail des calculs	Résultats 0 pt si décimale
Capacité de stockage en longueur d'un bac	50 / 7,3	6
Capacité de stockage en profondeur d'un bac	10 / 2,3	4
Capacité de stockage en hauteur d'un bac	47 / 11,4	4 ou 1
Capacité de stockage totale d'un bac	6 x 4 x 4 (ou 1)	96 ou 24

Il est possible d'accepter « 1 » en capacité de stockage en hauteur à la place de 4. Dans ce cas, tenir compte de ce résultat pour la capacité totale d'un bac et de la tête de gondole.

3.2 ANNEXE 5 Capacité de stockage sur un niveau de tête de gondole des boîtes de plateau "Défi Nature".

4 points = 0,5 pt par case

Éléments	Détail des calculs	Résultats 0 pt si décimale
Capacité de stockage en longueur d'un niveau de présentation	100 / 32	3
Capacité de stockage en hauteur d'un niveau de présentation	48 / 24	2
Capacité de stockage en profondeur d'un niveau de présentation	40 / 8	5
Capacité totale de stockage d'un niveau de présentation	3 x 2 x 5	30

3.3 Calculer la capacité de stockage totale des quatre niveaux de la tête de gondole.

3 points

(1 pt) - Pour les 2 niveaux (4 bacs de rangement) = $4 \times 96 = 384$ ou $4 \times 24 = 96$

(1 pt) - Pour les 2 niveaux du bas = $2 \times 30 = 60$

(1 pt) - Capacité totale = $384 + 60 = 444$ ou $96 + 60 = 156$

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCE		
E2 - ÉPREUVE TECHNOLOGIQUE – PRÉPARATION ET SUIVI DE L'ACTIVITÉ DE L'UNITÉ COMMERCIALE		
CORRIGÉ		COEF. : 4
		DUREE : 3 heures
C1906-CO 2	SESSION : 2019	PAGE 7 / 10

3.4 ANNEXE 6 Performances des produits de la gamme "Défi Nature", marque Bioviva, implantés en tête de gondole

4,5 points

			CA réalisé en €	% du CA	Linéaire développé en mètre	% de linéaire développé	IS au CA
Boîtes de jeux de cartes "Défi Nature"	6 ans	Ref : 6F Ref : 6M	1 650	25 (0,5 pt)	2	50 (0,5 pt)	0.5 (0,5 pt)
	7ans	Ref : 7/S Ref : 7/P Ref : 7/O Ref: 7/AM					
Plateau "Grand jeu Défi Nature"	6 ans	Ref: 6/N.GJ	4 950	75 (0,5 pt)	2	50 (0,5 pt)	1.5 (0,5 pt)
TOTAL			6 600	100 (0,25 pt)	4	100 (0,25 pt)	

Détails des calculs pour le plateau "Grand jeu défi Nature"

% du CA : **(4950 / 6600) x 100 (0,5 pt)**

IS au CA : **75 / 50 (0,5 pt)**

Ne pas pénaliser si le candidat donne le détail des calculs d'une autre ligne

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCE		
E2 - ÉPREUVE TECHNOLOGIQUE – PRÉPARATION ET SUIVI DE L'ACTIVITÉ DE L'UNITÉ COMMERCIALE		
CORRIGÉ		COEF. : 4
C1906-CO 2	SESSION : 2019	DUREE : 3 heures
PAGE 8 / 10		

3.5 4 points

- ▶ Il faut réduire le linéaire des boîtes de jeux de cartes "Défi Nature" (0,5 pt) car l'IS est largement inférieur à 1 (0,5 pt).

Nouveau linéaire des boîtes de jeux de cartes "Défi Nature"

0.5 x 2 = 1 mètre (0,5 pt).

Cela correspond à un niveau de présentation de la tête de gondole (0,5 pt)

- ▶ Il faut augmenter le linéaire Plateau "Grand jeu Défi Nature" (0,5 pt) car l'IS est largement supérieur à 1. (0,5 pt).

Nouveau linéaire des Plateau "Grand jeu Défi Nature"

1.5 x 2 = 3 mètres (0,5 pt).

Cela correspond à trois niveaux de présentation de la tête de gondole (0,5 pt)

Le détail des calculs n'est pas exigé.

MISSION 4

CONTRIBUER À LA SATISFACTION ET À LA FIDÉLISATION DE LA CLIENTÈLE

4.1 Motifs d'insatisfaction. **4 points** (0,5 pt par motif et 0,5 pt par donnée chiffrée)

- Le magasin manque d'accessibilité avec 65 % d'insatisfaits
- Les horaires d'ouverture avec 80 % d'insatisfaits
- Les produits ne sont pas assez présents en magasin avec 70 % d'insatisfaits
- Les vendeurs manquent de disponibilité avec 60 % d'insatisfaits

4.2 Deux avantages et deux inconvénients pour le magasin et les clients. **8 points** (1 pt par élément) Présenter votre réponse sous forme de tableau.

Pénalité « absence de tableau » (- 2 pts)

	Avantages	Inconvénients
Pour le magasin	Fidéliser la clientèle 90 % viennent chercher l'article en magasin et 92 % l'achètent vraiment Augmentation du CA et des ventes additionnelles Augmentation du trafic en magasin	Mise en place difficile (mode opératoire, vendeurs) Davantage de travail pour les vendeurs.
Pour le client	Être sûr de la disponibilité du produit en magasin Essayer le produit en magasin avant de l'acheter Pas de frais de réservation Pas de frais de livraison	Nécessité d'être connecté Nouveau mode de distribution qui oblige le déplacement pour finaliser son achat

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCE

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

CORRIGÉ

COEF. : 4

DUREE : 3 heures

C1906-CO 2

SESSION : 2019

PAGE 9 / 10

4.3 Trois solutions 7.5 points

Pénalité « absence de tableau » (- 2 pts)

Les solutions de digitalisation <i>1 pt par réponse</i>	Solution apportée au motif d'insatisfaction <i>1,5 pt par solution apportée</i>
e-réservation	Les clients peuvent commander même pendant les heures de fermeture du magasin car les clients sont insatisfaits des horaires. Ce service assure la présence du produit recherché.
QR code	Les clients trouvent et découvrent des informations sur les produits sans la présence des vendeurs, car seulement 3 vendeurs en magasin.
Smartphone	Les vendeurs ont accès aux informations plus facilement et peuvent plus rapidement renseigner les clients.
Borne interactive	Les clients ont accès à des informations actuelles sur les produits sans avoir besoin des vendeurs car seulement 3 vendeurs en magasin.

Accepter toute réponse cohérente (click and collect, réseaux sociaux, influenceurs,...)

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCE		
E2 - ÉPREUVE TECHNOLOGIQUE – PRÉPARATION ET SUIVI DE L'ACTIVITÉ DE L'UNITÉ COMMERCIALE		
CORRIGÉ		COEF. : 4
C1906-CO 2	SESSION : 2019	DUREE : 3 heures
PAGE 10 / 10		