

Corrigé et barème

PARTIE 1 /23 POINTS

1.1

4points - (4 éléments X 1 pt = 4 pts)

Le marché « Loisirs créatifs » représente environ 900 millions d'euros(1 élément) et est en plein développement (1 élément).

La concurrence sur ce marché s'intensifie avec le renforcement de l'offre par la grande distribution (0,5 pt) et les sites de ventes en ligne (0,5 pt) Cultura, leader en France ouvre 4 à 6 magasins par an, des stands créatifs sont ouverts à la Grande Récré. Le succès du secteur dynamise les ventes en ligne.

Marché qui n'existe pas réellement et qui nécessite un renouvellement constant de l'offre pour s'adapter aux goûts très changeants des consommateurs. Accepter marché de niche. (1 élément).

Accepter toute réponse cohérente notamment en fonction de la demande

1.2 /5points

Annexe 1 : Analyse de la zone de chalandise du magasin MADISON

Éléments caractéristiques de la zone	Détail du calcul (0,5 X 5 = 2,5 pts)	Résultat (*) (0,5 X 5 = 2,5 pts) -0,25 pt par erreur d'arrondi
Nombre total d'habitants de la zone de chalandise	89 234+17 566+8 523	115 323
Nombre de ménages de la zone de chalandise	115 323/3	38 441
Dépenses en librairie par ménage	22 257 X 0,8 / 100	178,06
Dépenses réalisées en dehors de la zone (évasion commerciale)	(178,06x28)/100	49,86 €
Chiffre d'affaires potentiel de la zone de chalandise. Accepter réponse sur la copie pour le CA potentiel du magasin Madison	((178,06 - 49.86) x 38 441)-3 664 000 Ou ((178,06 - 49.86) x 38 441)	1 264 136,20 € Ou 4 928 136,20 €

* Arrondir à deux chiffres après la virgule

Tenir compte du raisonnement du candidat et ne pas le pénaliser deux fois. Reprendre ses résultats pour les calculs suivants (nombre de ménages de la zone de chalandise, dépenses réalisées en dehors de la zone, chiffre d'affaires potentiel de la zone de chalandise)

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 :	Page 1 sur 11

1.3/ 5points

Annexe 2 : Répartition et évolution des chiffres d'affaires des univers de la librairie Madison (5 pts)

UNIVERS	CA de 2015 en €	CA de 2016 en €	Part du CA réalisé, en 2016, par chaque univers de la librairie dans le CA du magasin (*), 0,5 pt x 4 = 2 pt	Taux d'évolution en pourcentage (*) 0,5 pt x 5 = 2,5 pt
Littérature	854 259	854 950	77,78	+0,08%
Papeterie	214 000	192 150	17,48	-10,21%
Loisirs créatifs	41 850	49 250	4,48	+17,68%
Multimédia	3 950	2 895	0,26	-26,71%
TOTAL	1 114 059 (0,125pt)	1 099 245 (0,125pt)		-1,33%

Arrondir vos calculs à deux chiffres après la virgule -0,25 pt par erreur d'arrondi

Détail des calculs 0,125 pt X 2 = 0,25 pt

Part en pourcentage de loisirs créatifs

$$(49250/1099245) \times 100 = 4,48\%$$

Taux d'évolution total

$$((1099245 - 1114059) / 1114059) \times 100 = -1,33\%$$

Exiger le moins devant les taux d'évolution négatif. 0

Tenir compte du raisonnement du candidat et ne pas le pénaliser deux fois. Reprendre son résultat du total du CA 2016 pour calculer les parts du CA réalisé par chaque univers.

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 :	Page 2 sur 11

1.4 8points

Analyser ces résultats en comparant, pour chaque univers, les parts de chiffre d'affaires du magasin avec la répartition des dépenses en librairie sur la zone de chalandise et en commentant les taux d'évolution.

8 éléments X 1 pt = 8 points (-0,5 pt par élément sans justification chiffrée)

- Les parts de chiffre d'affaires des univers « Multimédia » (0,26%) et « Loisirs créatifs » (4,48%) sont faibles comparées aux dépenses sur la zone de chalandise (6 % pour le multimédia et 13 % pour les loisirs créatifs) (2 éléments).
- Le chiffre d'affaires du rayon « Multimédia » est en forte baisse entre 2015 et 2016 (-26,71%) (1 élément), le rayon « Loisirs créatifs » est en expansion sur le magasin (+17,68%) (1 élément).
- Le rayon « Littérature » qui représente la plus importante partie du chiffre d'affaires (77,78%) est stable (+0,08%) (1 élément). Sa part est supérieure à la répartition des dépenses sur la zone de chalandise (62 %) (1 élément).
- Le chiffre d'affaires du rayon papeterie est en baisse entre 2015 et 2016 (-10,21%) (1 élément). Il représente une part comparable avec les dépenses sur la zone de chalandise (17,48% sur le magasin et 19 % sur la zone) (1 élément).

Accepter tout commentaire en cohérence avec les résultats.

1.5/ Indiquer deux actions pour dynamiser les univers en difficulté : **1 point**

(2 éléments X 0,5 pt = 1 pt)

Pour les rayons papeterie et multimédia, on pourra proposer des promotions, des actions d'animation, des actions de communication.

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 :	Page 3 sur 11

PARTIE 2**/18 POINTS****2.1 - (5 X 0,5 = 2,5) + 0,5 pour les justifications chiffrées = 3 pts**

Le profil de la clientèle MADISON est féminin à 88 % (1 élément), mère de famille ou avec enfants (85 %) (1 élément), âgée entre 25 et 45 ans (37 %) (1 élément), habitant la région (92 %) (1 élément) et de catégorie socioprofessionnelle cadre (35%) (1 élément).

2.28points

Points forts (4 X 0,5 = 2pts)	Points à améliorer (4 X 0,5 = 2pts)	Solutions d'amélioration (4 X 1 = 4 pts)
Amabilité	Disponibilité des produits	Améliorer la gestion des stocks
Ecoute	Signalétique	Réorganiser le balisage
Conseil	Méconnaissance site Internet	Affichage en magasin, sur ticket de caisse
Disponibilité	Peu de clients encartés	Proposer la carte en sortie de caisse, former le personnel à promouvoir la carte
<i>(ou compétence des vendeurs =2pts)</i>	Difficultés de stationnement	Développer le commerce en ligne Augmenter les possibilités de stationnement
Affichage des prix	Prix des produits	Augmenter le nombre de promotion Alignement concurrence
Choix des produits		

Accepter toute réponse cohérente

- 2 points si pas de tableau. Accepter les solutions d'amélioration sans tableau. Accepter réponse en colonne mais sans cadrage.

2.3 – 4 points

Outils mis en place (4 x 0,5 pt = 2 pts)	Objectifs poursuivis (4 x 0,5 pt = 2 pts)
Page Facebook	Améliorer la visibilité de l'offre commerciale Toucher une clientèle plus jeune Annoncer une animation
Actions d'animation (dédicace auteurs locaux,...)	Augmenter la fréquentation du magasin, dynamiser les ventes.
Site Internet	Développer la vente en ligne, informer sur l'offre commerciale du magasin.
Emission télévisée sur France 3 Aquitaine	Améliorer la notoriété et l'image de marque de l'enseigne
Chaine « youtube »	Présenter des nouveautés sous forme visuelle (coup de cœur) Créer le « buzz »

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 :	Page 4 sur 11	

2.4 /3 points

Avantages clients (4 x 0,5 pt = 2 pts)	Avantages entreprise (2 x 0,5pt = 1pt)
Pratique à utiliser : Smartphone toujours avec le client	Pas de frais d'émission
Carte gratuite	Image de modernité
5 % de réduction sur présentation de la carte dématérialisée	Développer le fichier clients
Cumul de points : 1€ = 2 pts au lieu de 1 pt sur une carte classique	Élargir la cible
Livraison gratuite	
Échange sous 30 jours sans ticket de caisse	
Rencontre avec les auteurs	
Offres toute l'année	





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 :	Page 5 sur 11

PARTIE 3

/24 POINTS

Question 3.1 -- Annexe 3 : Tableau de bord des références loisirs créatifs étudiées (avril 2017) /10 points

Ref	PAHT 0,5 pt	PVHT 0,5x3=1,5 pts	Marge unitaire 0,5x3=1,5 pts	Taux de marge (*) 0,5x2=1 pts	PVTC 0,5x2=1 pts	Quantités vendues 0,5 pt	CATTC 0,25x4=1pt	Coefficient multiplicateur (**) 0,5x3=1,5 pts
Kit peinture pour verre 	6,25	13,29	7,04	112,64	15,95	7	111,65	2,552
Kit scrapbooking 	12,23	19,16	6,93	56,66	22,99	11	252,89	1,880
Métier à tisser 	19,12 Ou 19,11	22,46 Ou 22,45	3,34	17,47 Ou 17,48	26,95	5	134,75	1,410
Lot de rouleaux d'adhésifs 	4,54	7,91	3,37	74,23	9,49	14	132,86	2,090
Total						37	632,15	

(- 0,5 pt à partir de la troisième erreur d'arrondi sur l'ensemble du tableau)

* Arrondir vos résultats à deux chiffres après la virgule

** Arrondir vos résultats à trois chiffres après la virgule : **exiger trois chiffres après la virgule sur coefficient multiplicateur**

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 :	Page 6 sur 11

Détails des calculs de la référence « Kit peinture pour verre » **0,25 pt par détail de calcul**

PVHT PVHT 15,95/1,2	CATTC 15,95x7
Marge commerciale unitaire 13,29-6,25	Marge commerciale totale 7,04x7
Taux de marge (7,04/6,25)x100 Ou (13,29-6,25)/6,25 X100	Coefficient multiplicateur 15,95/6,25

Taux de TVA 20%

Arrondir vos résultats à deux chiffres après la virgule

3.2 4 points

- En termes de marge c'est le kit peinture verre (0,5 pt) (marge de 7,04€ - taux de marge 112,64 % - 0,5 pt) et le lot de rouleaux (0,5 pt) (taux de marge 74,23 % 0,5 pt) qui sont les plus rentables – **2 pts**
- En termes de chiffre d'affaires, c'est le kit scrapbooking (0,5 pt) qui a dégagé un chiffre d'affaires de 252,89 € (0,5 pt) qui est le plus performant suivi des métiers à tisser (0,5 pt) (134,75 € 0,5 pt) **ou** de lots de rouleaux adhésifs (0,5 pt) (132,86 €- 0,5 pt) - **2 pts**

Accepter réponse justifiée sur la marge globale

Accepter réponse en cohérence avec les calculs précédents

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 :	Page 7 sur 11	

3.3 Annexe 4 (à compléter et à rendre avec la copie)

/10points

Références et désignations	Marge totale (*)	Marge en % (*) <i>0,25x5=1,25pts</i>	Linéaire développé Mld (*) <i>0,25x5=1,25pts</i>	Linéaire développé en % (*) <i>0,25x5=1,25pts</i>	Indice de sensibilité à la marge (**) <i>0,5x4=2pts</i>	Constat Ou <i>0,25x4=1pts</i>	Nouveau linéaire théorique (*) <i>0,5x5=2,5pts</i>
TP206 Toile à peindre	86,52	26,02	1,65	29,31	0,888	baisse	1,47 ou 1,46
LG006 Guide scrapbooking	133,83	40,25	0,88	15,63	2,575	hausse	2,27
PD401 Kit de peinture toile	29,33	8,82	1,50	26,64	0,331	baisse	0,50
PO523 Kit de poterie	82,83	24,91	1,60	28,42	0,876	baisse	1,40
TOTAUX	332,51	100	5,63	100			5,63 ou 5,64

* Arrondir vos résultats à deux chiffres après la virgule (- 0,5 pt à partir de la troisième erreur d'arrondi sur l'ensemble du tableau)

** Arrondir vos résultats à trois chiffres après la virgule




En cas d'erreur sur le total de la colonne linéaire développé, tenir compte du raisonnement et ne pas pénaliser deux fois le candidat. Reprendre son total pour réaliser le % de linéaire développé et tenir compte des résultats du candidat pour les calculs suivants (indice de sensibilité et nouveau linéaire)

Justifier vos calculs pour la référence Toile à peindre (0,75 pt : -0,25 par calcul faux ou manquant)

Marge en pourcentage : $86,52/332,51 \times 100$	Linéaire développé en pourcentage : $1,65/5,63 \times 100$
Indice de sensibilité à la marge : $26,02/29,31$	Nouveau linéaire théorique : $1,65 \times 0,888$

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 :		Page 8 sur 11	

PARTIE 4**(/15 POINTS)****Annexe5 : Inventaire des stocks rayon ruban adhésifs décoratifs/8 points**




Référence et désignation	125756 	125986 	258874 	Détail des calculs pour la référence 258874 (6X0,25 pt = 1,5 pt)
Prix de vente TTC (*) en euros	4,5	15,9	5,95	
Prix de vente HT (*) en euros	3,75	13,25	4,96	5,95/1,2
Taux de marque (*) en pourcentage	17,6%	16,30%	6,08%	
Marge brute prévue (*) en euros	0,66 0,5 pt	2,16 0,5 pt	0,30 0,5 pt	(4,96*6,08)/100
Prix d'achat HT (*) en euros	3,09 0,5 pt	11,09 0,5 pt	4,66 0,5 pt	4,96*(1-0,0608) ou 4,96-0,30
Écart entre le stock théorique et les produits commercialisables	- 2 0,5 pt	-1 0,5 pt	-1 0,5 pt	2-3
Montant de la démarque au prix de vente HT € (*)	7,5 0,5 pt	13,25 0,5 pt	4,96 0,5 pt	1*4,96
Total de la démarque en euros (*)		25,71 0,5 pt		7,5 + 13,25 + 4,96

*arrondir à deux chiffres après la virgule **(-0,25 par erreur d'arrondi)****Exiger le signe moins pour l'écart entre le stock théorique et les produits commercialisables sinon 0**

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 :	Page 9 sur 11

Version 2

Annexe5 : Inventaire des stocks rayon ruban adhésifs décoratifs /8 points

Référence et désignation	125756 	125986 	258874 	Détail des calculs pour la référence 258874 (6X0,25pt = 1,5 pt)
Prix de vente TTC (*) en euros	4,5	15,9	5,95	
Prix de vente HT (*)en euros	3,75	13,25	4,96	5,95/1,2
Taux de marque (*) en pourcentage	17,6%	16,30%	6,08%	
Marge brute prévue (*)en euros	0,66 0,5 pt	2,16 0,5 pt	0,30 0,5 pt	(4,96*6,08)/100
Prix d'achat HT (*)en euros	3,09 0,5 pt	11,09 0,5 pt	4,66 0,5 pt	4,96*(1-0,0608) ou 4,96-0,30
Écart entre le stock théorique et les produits commercialisables	-1 0,5 pt	0 ou -1 0,5 pt	-1 0,5 pt	2-3
Montant de la démarque au prix de vente HT € (*)	3,75 0,5 pt	0 ou 13,25 0,5 pt	4,96 0,5 pt	1*4,96
Total de la démarque en euros (*)		8,71 ou 21,96 0,5 pt		3,75 + 4,96 ou 3,75 + 4,96+13,25

*arrondir à deux chiffres après la virgule (-0,25 par erreur d'arrondi)

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 :	Page 10 sur 11

4.2 **3 points**

La démarque connue : Produits déchirés, produits ouverts, produits en démonstration. **Deux réponses attendues : $0,75 \times 2 = 1,5$ points**

La démarque inconnue : Vol, erreur de réception, erreur en caisse, erreur lors de l'inventaire. **Deux réponses attendues : $0,75 \times 2 = 1,5$ points**

4.3 **4 points (4 éléments X 1 pt)**

Pour la démarque connue : **2 points (2 réponses demandées)**

- Mieux ranger le rayon
- Demander aux vendeurs de garder le rayon en état marchand
- Surveiller, aider le client
- Mettre des produits en démonstration

Pour la démarque inconnue **2 points (2 réponses demandées)**

- Etre plus vigilant sur la réception de marchandises
- Etre plus vigilant encaisse
- Plus de surveillance
- Mettre des antivols

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 :	Page 11 sur 11