

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

VENTE

Session : 2020

E.2 - ÉPREUVE TECHNOLOGIQUE

Sous-épreuve E22

UNITÉ CERTIFICATIVE U22

Préparation et suivi de l'activité commerciale

Durée : 3h

Coef. : 3

DOSSIER CORRIGÉ

Ce dossier comporte 10 pages numérotées de DC page 1/10 à DC page 10/10.

Baccalauréat Professionnel Vente	C 2006-VE T 22 1	Session 2020	DOSSIER CORRIGÉ
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 1/10

SOMMAIRE

Page 2 : Barème

Pages 3 à 11 : Corrigé des annexes

BARÈME

PARTIE I : ANALYSER LE MARCHÉ DES JEUX ET JOUETS EN FRANCE /20 POINTS

1.1 Analyse du marché : note structurée /15 points

1.2 Les informations à prendre en compte par Janod /5 points

PARTIE II : PRÉPARER UNE ACTION DE PROSPECTION /16 POINTS

2.1 Intérêt du salon /5 points

2.2 Message électronique à destination des revendeurs de la marque /11 points

PARTIE III : ÉVALUER LA RENTABILITÉ D'UNE ACTION DE PROSPECTION /24 POINTS

3.1 Annexe 1 : Calcul du coût total de la participation au salon /11 points

3.2 Annexe 2 : Rentabilité financière de la participation au salon /9 points

3.3 Actions à réaliser suite à la participation au salon /4 points

TOTAL DE L'ÉPREUVE : /60 POINTS

Baccalauréat Professionnel Vente	C 2006-VE T 22 1	Session 2020	DOSSIER CORRIGÉ
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 2/10

PARTIE I

ANALYSER LE MARCHÉ DES JEUX ET JOUETS EN FRANCE

/20 PTS

Afin de vous familiariser avec le marché des jeux et du jouet, votre responsable vous demande d'en réaliser une analyse.

TRAVAIL À FAIRE

À partir des documents 1 à 7, et de vos connaissances :

1.1 Analyser **sur votre copie** le marché des jeux et jouets en France et, plus particulièrement, celui des jeux et jouets en bois.

Pour cela, vous réalisez une note structurée d'une trentaine de lignes en respectant le plan suivant :

- La situation actuelle du marché
- L'offre et la demande sur le marché
- Les tendances en matière de consommation

/15 PTS

Respect du plan /2pts

syntaxe /1 pt

orthographe /1 pt

/0,5 pt par élément dans la limite de 16 pts

INTRODUCTION (1,5pts)

La situation actuelle du marché :

- Le marché mondial du jouet est de 40 milliards d'€uros
- Le marché européen du jouet est de 15 milliards d'€uros
- La France est le cinquième marché mondial du jouet et deuxième en Europe avec 3,4 milliards d'€ de CA en 2017 et 224 millions de jouets vendus (sauf jeux vidéo).
- Une croissance moyenne de 3% par an est prévue pour l'ensemble du secteur du fait de la hausse des divorces, le développement des familles recomposées et l'augmentation de l'âge moyen des parents et donc de leur pouvoir d'achat.
- Les dépenses annuelles en jeux et jouets par enfant de 0 à 14 ans se sont établies à 258 €uros en 2017, soit 10 € de plus qu'en 2016.
- Malgré la crise, le marché du jouet pour enfants ne subit pas les arbitrages des consommateurs.
- Le marché des jeux créatifs est estimé à 1 milliard d'€.
- Le marché des jeux en bois représente 3,5 millions d'€.

Baccalauréat Professionnel Vente	C 2006-VE T 22 1	Session 2020	DOSSIER CORRIGÉ
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 3/10

L'offre et la demande sur le marché :

- La demande sur le marché du jouet est stable, durable et solide.
- 60% des ventes annuelles du jouet se réalisent entre octobre et décembre.
- Les circuits de distribution en 2018 : 36 % les commerces spécialistes jouets, 31 % les hypermarchés et supermarchés, 19% Internet pureplayers et 14% Autres (marchés, Grands magasins, discounters, ...).
- L'offre « solide » de jouets reste mise en avant tels que les jouets collectionnables (avec des coffrets qui permettent des montées en gamme et en valeur), les licences, les figurines d'action (+19%), les jeux de société (+4%), les poupées (+6%),
- Les jouets 1^{er} âge représentant 23% du marché.
- Depuis 2007 et le scandale des jouets fabriqués en Chine, les jouets Made In France ainsi que les jouets en bois et les jouets traditionnels sont de plus en plus demandés par les consommateurs.
- Les jouets vendus en France sont majoritairement importés d'Asie, en 2016 environ 60% des jouets provenaient de Chine et seulement 7% ont été fabriqués sur le territoire français.
- Un engouement pour les jouets français, plébiscités par les consommateurs en quête d'authenticité, de jouets sains et sûrs, se traduit par une hausse de la demande intérieure et par une augmentation des exportations.

Les tendances en matière de consommation :

- Les consommateurs apprécient de savoir qu'ils peuvent acheter à la dernière minute et être livré dans les temps.
- Les consommateurs sont sensibles aux prix et aux promotions.
- Avec l'écologie, le développement durable et la préservation de la planète, les jeux et jouets en bois se retrouvent plébiscités et deviennent « tendance ».
- Ils sont sans risque pour la santé.
- Ils ont une dimension pédagogique et instructive sans perdre le côté ludique.
- Les consommateurs recherchent des produits traditionnels.
- Les consommateurs recherchent des produits français.
- Le Do It Yourself est un marché dynamique car les consommateurs apprécient les activités manuelles.

CONCLUSION (1,5pts)

1.2 Indiquer, **sur votre copie**, les informations que la société Janod doit prendre en compte pour évoluer favorablement sur ce marché.

/5 PTS**1 pt par élément de réponse**

- Les jouets ont une place grandissante dans l'éveil des enfants car ils sont considérés comme indispensables à leur développement psychomoteur, il faut donc communiquer sur cet aspect dans notre offre.

Baccalauréat Professionnel Vente	C 2006-VE T 22 1	Session 2020	DOSSIER CORRIGÉ
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 4/10

- Le prix moyen par jouet est de 16,11 € en 2018, il faut donc prendre en compte à ce critère dans notre offre.
- Les jouets Made In France se vendent 35% mieux qu'un jouet importé, il faut donc mettre en avant notre savoir-faire et notre provenance.
- Le jouet en bois représente un CA annuel de 3,5 millions d'€ en 2017. Les produits doivent être ludique et colorés, ce qui donne un aspect plus authentique au jouet. Notre offre correspond à ce secteur, il faudra donc trouver des partenaires pour mettre en avant nos produits
- Le marché des loisirs créatifs est un marché dynamique qui a connu une progression de 8% en 2016. Les Français consacrent près de 500 € par an aux activités manuelles. Les consommateurs recherchent donc nos produits et sont prêt à dépenser des montants importants.

Baccalauréat Professionnel Vente	C 2006-VE T 22 1	Session 2020	DOSSIER CORRIGÉ
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 5/10

PARTIE II

PREPARER UNE ACTION DE PROSPECTION

/16 PTS

L'entreprise Janod souhaite participer au salon Kidexpo qui a lieu tous les ans en octobre afin de lancer sa nouvelle gamme de produits « Loisirs créatifs ». Vous êtes chargé(e) d'organiser la participation de l'entreprise à ce salon.

Pour cela, votre responsable vous demande d'élaborer l'email d'invitation à destination de vos revendeurs et, de préparer votre intervention sur ce salon.

TRAVAIL À FAIRE

À partir des documents 8 et 9, et de vos connaissances :

2.1 Indiquer, **sur votre copie**, quel est l'intérêt pour l'entreprise Janod de participer à ce salon pour lancer sa nouvelle gamme.

/5 PTS

1 point par élément de réponse

- Développer sa notoriété et améliorer son image.
- Faire essayer et tester les produits.
- Se renseigner sur la concurrence (veille concurrentielle).
- Être au contact des utilisateurs et donc mieux cerner leurs besoins.
- Exposer et présenter les innovations.
- Exposer la gamme dans son ensemble (accessoires et produits complémentaires) ainsi que sa nouvelle gamme « Les Ateliers ».
- Toucher par invitation la cible des prescripteurs.
- Capturer l'attention des médias.
- Vendre (donc écouler la production).

Accepter toutes réponses cohérentes.

À l'occasion de ce salon, les membres de l'équipe Janod accueilleront les revendeurs sur le stand ; des ateliers seront organisés toute la journée pour que les enfants et parents puissent découvrir les nouveaux produits. Pour toute commande, d'un montant minimum de 500 euros (passée sur le salon) une remise de 10 % sera accordée. Par ailleurs, un lien permettra à chaque revendeur de s'inscrire en ligne et de recevoir deux invitations gratuites pour participer au salon.

2.2. Réaliser, sur votre copie, un email visant à inviter les revendeurs de votre marque à venir découvrir votre nouvelle gamme de produits « Loisirs créatifs » en prenant compte les consignes données précédemment par votre responsable.

/11 pts

Baccalauréat Professionnel Vente	C 2006-VE T 22 1	Session 2020	DOSSIER CORRIGÉ
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 6/10

Destinataire :

Objet : Invitation sur notre stand au salon Kidexpo **0.5pt**

Madame, Monsieur **0.5pt**

Venez découvrir notre nouvelle gamme de produits « Les ateliers Janod » 0.5pt

Janod, le spécialiste français du jouet en bois et en carton, basé dans le Jura, débarque à Paris. **1 pt**

Nous serons présents au salon Kidexpo qui aura lieu à Paris, Porte de Versailles / Pavillon 7.1, du 21 au 25 octobre 2020. **(3X0.5=1.5)**

Les membres de l'équipe Janod seront ravis de vous accueillir, nombreuses et nombreux, sur notre stand, pour faire découvrir l'étendue de notre nouvelle gamme de produits « Loisirs Créatifs », notamment notre dernière offre adaptée aux enfants de 4 à 12 ans. **1pt**

Des ateliers seront organisés toute la journée pour que les parents et les enfants puissent découvrir nos nouveaux produits dans une ambiance ludique et créative. **0.5pt**

De plus une remise exceptionnelle de 10% sera accordée pour toute commande passée sur le salon d'un montant minimum de 500€. **1 pt**

Vous et vos collaborateurs serez ravis de développer votre dextérité et votre créativité auprès de nos équipes ! **0.5pt**

Afin de nous rejoindre sur notre stand, merci de vous inscrire en suivant ce lien afin de vous faire parvenir deux invitations gratuites pour le salon Kidexpo. **1 pt**

À très bientôt, **0.5pt**

Bien cordialement, **0.5pt**

L'équipe de direction JANOD **0.5pt**

Orthographe : 1pt (4 fautes =0)

Présentation : 0.5pt

Baccalauréat Professionnel Vente	C 2006-VE T 22 1	Session 2020	DOSSIER CORRIGÉ
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 7/10

PARTIE III
EVALUER LA RENTABILITE D'UNE ACTION DE PROSPECTION

/24 PTS

Dans le cadre de votre action de prospection, votre responsable organise une réunion afin d'évaluer la rentabilité. Pour cela, il vous demande de préparer votre intervention au cours de cette réunion.

TRAVAIL À FAIRE

À partir des documents 10 et 11, et de vos connaissances :

3.1 Calculer sur l'annexe 1 le coût de participation au salon Kidexpo pour l'entreprise Janod en prenant en compte les éléments suivants :

- Stand de 9m² avec angle
- Cloisons déjà installées
- Nettoyage du stand et éclairage compris
- Rémunération du personnel sur place

ANNEXE 1

/11 pts

Calcul du coût total de la participation au salon Kidexpo

Postes	Détails des calculs ou justifications	Résultats
COUT DU STAND		
Surface nue	$(650 \times 5) + ((50 \times 3) \times 5)$ (0,5 pt)	4 000 € (0,5 pt)
Equipement « light »	Ne correspond pas au souhait de la direction	/
Equipement « clés en mains »	$450 + (25 \times 3)$ (0,5 pt)	525 € (0,5 pt)
Emplacement sur le salon	Choix de l'emplacement dans un angle (0,5 pt)	325 € (0,5 pt)

Baccalauréat Professionnel Vente	C 2006-VE T 22 1	Session 2020	DOSSIER CORRIGÉ
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 8/10

Publicité sur le site internet	Non demandé	/
MONTANT STAND TOTAL HT	4 000 + 525 + 325 (0,5 pt)	4 850 € (0,5 pt)
TVA 20%	4 850 x 0,20 (0,5 pt)	970 € (0,5 pt)
MONTANT STAND TOTAL TTC	4 850 + 970 (0,5 pt)	5 820 € (0,5 pt)
COUT DU PERSONNEL		
Nuits	4 nuits pour 4 commerciaux (115 x 4) x 4 (0,5 pt)	1 840 € (0,5 pt)
Repas	2 repas par jour pendant 5 jours pour 4 commerciaux ((2 x 20) x 5) x 4 (0,5 pt)	800 € (0,5 pt)
Rémunération	Prime de 850 €uros par commerciaux pour les 5 jours 850 x 4 (0,5 pt)	3 400 € (0,5 pt)
MONTANT PERSONNEL TOTAL	1 840 + 800 + 3 400 (0,5 pt)	6 040 € (0,5 pt)
COUT TOTAL DU SALON (€HT)	4850 + 6 040 (0,5 pt)	10 890 € (0,5 pt)

L'entreprise souhaitait réaliser un CA HT de 55 000€ pendant les 5 jours de participation au salon Kidexpo. Elle a réalisé un CA HT de 48 000€ et, a accueilli plus de 350 professionnels.

3.2 Evaluer sur l'annexe 2 la rentabilité financière de la participation de l'entreprise Janod au salon Kidexpo.

ANNEXE 3

/9 pts

Rentabilité financière de la participation au salon Kidexpo

Evaluation de l'action de prospection	
Objectif de chiffres d'affaire	55 000 €
Chiffre d'affaire réalisé	48 000 €
Taux de réalisation de l'objectif	87,27 % ((48 000 x 100) / 55 000) (1 pt)

Baccalauréat Professionnel Vente	C 2006-VE T 22 1	Session 2020	DOSSIER CORRIGÉ
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 9/10

Taux de marge	40%
Marge dégagée	19 200 €uros (48 000 x 0,4) (1 pt)
Résultat de l'action de prospection	8 310 € (19 200 – 10 890) (1 pt)
Evaluation des retombées commerciales	
Coût du contact utile* :	$10890 / 350 = 31,11 \text{ €}$ (0,5 pt)
Capacité à générer des contacts :	$(350/4) \times 5 = 437,5$ (0,5 pt)
Interprétation des résultats obtenus :	
<ul style="list-style-type: none"> - Les commerciaux n'ont pas atteint les objectifs définis par l'entreprise, ils n'ont atteint que 87,27 % des objectifs (1 pt). - L'opération est rentable (1 pt), l'entreprise s'est dégagée une marge de 19 200 € sur les ventes réalisées pendant les 5 jours alors que la participation au salon lui a coûté 10 890 €, le résultat de cette action de prospection est donc de 8 310 €uros (1 pt) soit une moyenne de 1 468 € par jour (0,5 pt). - Le coût du contact utile représente 31,11 €, ce qui représente la somme allouée pour notre publicité auprès de notre cible (0,5 pt). - La participation à ce salon est donc positive et pertinente car cela a généré du Chiffres d'Affaires pour l'entreprise en plus d'un impact auprès de notre cible et d'éventuelles retombées ultérieures (1 pt). 	
* Coût supporté par une entreprise pour entrer en contact avec un individu appartenant à sa cible.	

3.3 Proposer **sur la copie** des actions à réaliser par les commerciaux suite à la participation à ce salon.

/4 PTS

1 pt par élément de réponse

- Relancer ceux que vous deviez voir (invitation) et que vous n'avez pas vus.
- Mettre à jours vos fichiers clients.
- Effectuer les relances téléphoniques ou envoyer un publipostage
- Apprécier le potentiel des contacts.

Accepter toutes réponses cohérentes.

Baccalauréat Professionnel Vente	C 2006-VE T 22 1	Session 2020	DOSSIER CORRIGÉ
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 10/10