

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

SPÉCIALITÉ COMMERCE

Session 2017

E2

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

Le dossier comporte 17 pages numérotées 1/17 à 17/17

Assurez-vous que le dossier qui vous est remis est complet.

Les candidats répondent sur les documents fournis dans le sujet et sur leur copie.

Les annexes sont à rendre à la fin de l'épreuve agrafées dans la copie anonymée.

L'usage du dictionnaire n'est pas autorisé.

Calculatrice autorisée, BO 42 du 25/11/99 - circulaire n° 99-186 du 16/11/99 :

« Toutes les calculatrices de poche, y compris les calculatrices programmables, alphanumériques ou à écran graphique, à condition que leur fonctionnement soit autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante, sont autorisées.

Les échanges de machines entre candidats, la consultation des notices fournies par les constructeurs ainsi que les échanges d'informations par l'intermédiaire des fonctions de transmission des calculatrices sont interdits ».

N.B. : Les informations fournies dans ce sujet sont inspirées d'un cas réel, dans lequel des données ont été modifiées pour des raisons de confidentialité.

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2017
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : 1706 - CO 2	Page 1 sur 17



Titulaire de votre baccalauréat professionnel Commerce, vous venez d'être engagé(e) au sein de la Librairie MADISON, située à Libourne.

Libourne, sous-préfecture de la Gironde, idéalement placée au cœur des vignes bordelaises, à 30 minutes à l'est de Bordeaux, ne manque pas d'atouts. Pourtant son centre-ville se vide de ses commerces petit à petit. Récemment, La Maison de la Presse, concurrent le plus proche de la Librairie Madison, a fermé ses portes.

Située au cœur du centre-ville, à deux pas de l'Hôtel de ville, la Librairie MADISON propose, sur 500 m², un large choix d'ouvrages en littérature, sciences humaines, gastronomie et bien-être, tourisme, livres scolaires et parascolaires, BD et Mangas.

MADISON, c'est aussi un espace accueillant dédié à la jeunesse : des romans pour adolescents aux albums pour les plus petits en passant par les jeux, chacun y trouve son bonheur. C'est encore une offre importante en papeterie, matériels pour les beaux-arts et les loisirs créatifs.

La librairie MADISON doit, aujourd'hui, faire face aux difficultés que connaît le centre-ville confronté à la concurrence de la grande distribution en périphérie et à l'essor du commerce en ligne.

Madame Rogas, votre responsable, vous présente la situation du magasin et vous charge de l'assister dans l'objectif de dynamiser et de fidéliser sa clientèle. Elle pense, dans un premier temps, à développer l'univers loisirs créatifs.

Elle vous confie les missions suivantes :

Partie 1 : Mesurer l'attractivité de l'unité commerciale

Partie 2 : Développer la fidélisation de la clientèle

Partie 3 : Améliorer la gestion de l'implantation du linéaire des « loisirs créatifs »

Partie 4 : Diminuer la démarque



EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2017
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4	
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures	
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET	
Repère de l'épreuve : 1706 - CO 2	Page 2 sur 17	

Liste des documents

Document 1	Article extrait du site « Les Échos » sur le marché des « loisirs créatifs »	Page 8/17
Document 2	Répartition des dépenses du secteur librairie sur la zone de chalandise du magasin MADISON en 2016	Page 9/17
Document 3	Résultats de l'enquête de satisfaction effectuée par la société Qualithéos dans le magasin MADISON	Page 10/17
Document 4	La médiatisation de la librairie MADISON	Page 11/17 Page 12/17
Document 5	La carte de fidélité dématérialisée	Page 12/17
Document 6	Répartition du linéaire du rayon « création »	Page 13/17
Document 7	Extrait de l'état des stocks du rayon « rubans adhésifs décoratifs »	Page 13/17

Liste des annexes à compléter et à rendre avec la copie

Annexe 1	Analyse de la zone de chalandise du magasin MADISON	Page 14/17
Annexe 2	Répartition et évolution des chiffres d'affaires des univers de la librairie MADISON	Page 14/17
Annexe 3	Tableau de bord des références « loisirs créatifs » étudiées	Page 15/17
Annexe 4	Analyse de la rentabilité du linéaire « création »	Page 16/17
Annexe 5	Inventaire des stocks du rayon « rubans adhésifs décoratifs »	Page 17/17

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2017
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4	
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures	
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET	
Repère de l'épreuve : 1706 - CO 2	Page 3 sur 17	



PARTIE 1

Mesurer l'attractivité de l'unité commerciale

Dans l'objectif de répondre au mieux aux tendances du marché et de faire face à une concurrence accrue des ventes sur Internet, Madame Rogas souhaite vérifier que son choix de développer l'univers « loisirs créatifs » est pertinent. Elle désire, également, connaître l'origine de ses clients et identifier le potentiel économique de la zone sur laquelle le magasin est implanté afin de calculer le chiffre d'affaires qu'elle peut potentiellement réaliser et le comparer avec celui qu'elle réalise actuellement.

TRAVAIL À FAIRE

À partir du document 1 et de vos connaissances,

1.1 Présenter :

- les évolutions actuelles du marché des « loisirs créatifs »,
- l'état de la concurrence,
- le point de vigilance à avoir sur ce marché.

Répondre sur la copie

À partir du document 2 et de vos connaissances,

1.2 Calculer le potentiel de vente pour l'année 2016 de la librairie MADISON.

Compléter l'annexe 1 (à rendre avec la copie)

1.3 Calculer :

- les chiffres d'affaires totaux réalisés par la librairie en 2015 et 2016 ;
- la part du chiffre d'affaires réalisé, en 2016, par chaque univers de la librairie dans le chiffre d'affaires du magasin. Détailler le calcul pour l'univers « loisirs créatifs » ;
- le taux d'évolution de chaque univers ;
- le taux d'évolution global. Détailler le calcul.

Compléter l'annexe 2 (à rendre avec la copie)

1.4 Analyser ces résultats en :

- comparant, pour chaque univers, les parts de chiffre d'affaires du magasin avec la répartition des dépenses en librairie par univers sur la zone de chalandise,
- commentant l'évolution des chiffres d'affaires du magasin et des univers.

Répondre sur la copie

1.5 Proposer deux actions pour dynamiser les univers en difficulté.

Répondre sur la copie

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2017
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4	
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures	
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET	
Repère de l'épreuve : 1706 - CO 2	Page 4 sur 17	



Partie 2

Développer la fidélisation de la clientèle

Confrontées à la fuite de leur clientèle vers les sites de vente en ligne, les librairies indépendantes doivent dépasser leurs activités traditionnelles de conseil et d'animation. C'est pour cela que Madame Rogas a mis en place de nombreuses actions de médiatisation autour de son point de vente.

Pour compléter ces actions et dans le but d'améliorer sa qualité de service, Madame Rogas a demandé à la société Qualithéos, spécialisée dans l'analyse de la satisfaction, de réaliser une enquête auprès de sa clientèle.

Elle vous transmet les résultats de cette enquête et vous demande de les analyser.

TRAVAIL À FAIRE

À partir du document 3,

2.1 Dresser le profil de la clientèle du magasin MADISON.

Répondre sur la copie

2.2 Dégager, sous forme de tableau, quatre points forts et quatre points à améliorer de votre point de vente, évoqués par vos clients. Proposer une solution pour améliorer chaque point qui le nécessite.

Répondre sur la copie

À partir des résultats de l'enquête et du document 4,

2.3 Relever quatre outils de communication mis en place par MADISON et indiquer pour chacun les objectifs poursuivis.

Répondre sur la copie

À partir du document 5 et de vos connaissances,

2.4 Indiquer quatre avantages pour les clients et deux pour l'entreprise de proposer une carte de fidélité dématérialisée.

Répondre sur la copie

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2017
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4	
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures	
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET	
Repère de l'épreuve : 1706 - CO 2	Page 5 sur 17	



Partie 3

Améliorer la gestion et l'implantation du linéaire des « loisirs créatifs »

Après avoir fait le point sur la tendance des loisirs créatifs, Mme Rogas souhaite vérifier la rentabilité de certains produits de son rayon. Elle vous remet le tableau de bord des références à étudier pour avril 2017.

Cette étude doit permettre d'ajuster l'assortiment et d'apporter des améliorations sur la gestion des produits.

TRAVAIL À FAIRE

- 3.1 Compléter le tableau de bord des quatre références observées. Détailler les calculs pour la référence « Kit peinture sur verre ».

Compléter l'annexe 3 (à rendre avec la copie)

- 3.2 Déterminer les références les plus rentables en termes de marge et les plus performantes en termes de chiffre d'affaires. Justifier vos réponses.

Répondre sur la copie

Madame Rogas désire rentabiliser au maximum le linéaire « création » car ce dernier réalise de très bonnes performances. Afin d'optimiser l'implantation de ce linéaire, elle vous demande d'analyser la performance de quatre références.

TRAVAIL À FAIRE

À partir du document 6 et de vos connaissances,

- 3.3 Calculer pour chaque référence :

- la part de chiffre d'affaires, de linéaire et de marge,
- l'indice de sensibilité à la marge.

- 3.4 Étudier la performance de chaque référence et indiquer la décision d'augmenter, de maintenir ou de diminuer sa part de linéaire.

- 3.5 Calculer le nouveau linéaire pour chaque référence.

Détailler vos calculs pour la référence « Toile à peindre ».

Compléter l'annexe 4 (à rendre avec la copie)

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2017
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4	
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures	
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET	
Repère de l'épreuve : 1706 - CO 2	Page 6 sur 17	



MADISON
LIBOURNE

Partie 4

Diminuer la démarque

Les rubans adhésifs décoratifs apparaissent comme un produit en phase de croissance de l'univers « loisirs créatifs ».

Madame Rogas constate que le rayon « rubans adhésifs décoratifs » est en désordre et que certains produits sont détériorés. Elle vous remet les fiches inventaires. Elle vous demande de calculer la démarque et de lui proposer des actions pour la diminuer.

TRAVAIL À FAIRE

À partir du document 7 et de vos connaissances,

4.1 Calculer :

- la marge brute dégagée,
- le prix d'achat HT,
- les écarts entre le stock « théorique » et les produits commercialisables,
- le montant de la démarque connue et inconnue au prix de vente hors taxes.

Détailler vos calculs pour la référence « Lot 3 rubans fantaisie - 258874 ».

Compléter l'annexe 5 (à rendre avec votre copie)

4.2 Identifier deux causes possibles de démarque connue et deux causes possibles de démarque inconnue pour le rayon « rubans adhésifs décoratifs ».

Répondre sur votre copie

4.3 Proposer deux solutions adaptées pour chaque cause de démarque connue et inconnue.

Répondre sur votre copie

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2017
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4	
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures	
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET	
Repère de l'épreuve : 1706 - CO 2	Page 7 sur 17	

Loisirs créatifs : la crise dope le succès du « fait main »

Le marché, au sens large, pèse 900 millions d'euros. La crise favorise cette tendance de fond.

« *C'est moi qui l'ai fait !* » Désormais, cette phrase enfantine résume une vague de fond qui fait exploser le secteur du « *fait soi-même* ». D'après les derniers chiffres rassemblés, il y a deux ans par le syndicat professionnel Créaplus, ce marché pèse environ 900 millions d'euros. Une niche, certes, mais en plein développement. Loisirs créatifs purs, beaux-arts, art du fil... tous les segments ont le vent en poupe. Du coup, les réseaux de distribution renforcent leur offre sur ce secteur : Cultura, le leader en France, ouvre quatre à six magasins par an, Loisirs & Créations, racheté par Ludendo, ouvre des stands créatifs dans les magasins de la Grande Récré. Le BHV Marais, « *la plus grande boîte à outils de Paris* », revient à ses origines et agrandit les espaces dédiés à ces loisirs. Oubliées les moqueries sur le macramé et les cours de poterie, cet art est même devenu tendance ! C'est la grande vogue des ateliers, que les enseignes organisent souvent en partenariat avec les marques, destinés à attirer et fidéliser la clientèle. « *Le signe que le marché se développe, c'est que la grande distribution crée aujourd'hui des rayons permanents* », déclare Eric Riguet, président de Créaplus. Le succès du secteur ravive de vieilles marques endormies (Mako Moulages), dynamise les sites de vente en ligne ([la Fourmi Creative](#), mais aussi [A Little Mercerie](#), [Achat Creatif](#)), et dope une myriade de jeunes marques (Décopatch, Toga, Avenue Mandarine...). Un de ses avantages : il séduit tous les âges, des enfants aux grands-parents.

Une offre sans cesse renouvelée

En revanche, le secteur est loin d'être un long fleuve tranquille. Ses acteurs ont connu un creux de la vague au milieu des années 2000 avant de rebondir. « *Ce marché n'existe pas en tant que tel. Il n'existe que parce qu'on crée une offre qui sollicite le consommateur. Si on ne renouvelle pas nos produits, on est mort* », explique Marie-Sophie Simon, fondatrice-dirigeante de Toga. « *Nous changeons entre 20 à 30 % de notre catalogue tous les ans* », renchérit Eric Riguet, directeur commercial chez Baier & Schneider, groupe papetier allemand. Et les goûts changent vite. La vague des perles entre 1990 et 2000 a laissé place au « scrapbooking », délogé depuis quatre ans par la mercerie créative et la vogue de la personnalisation. Sans oublier, dernièrement, la folie des coloriages.

Une passade, les loisirs créatifs ? À première vue, cette vague n'est pas près de s'essouffler. « *C'est une tendance de fond. Ils répondent à une demande sociétale, même si c'est encore un secteur de niche* », estime Christel Laval, directrice de [Création & Savoir-Faire](#), le salon numéro un dans ce domaine, organisé par Comexposium.

D'après un sondage OpinionWay réalisé en 2013 pour le salon, 61 % des Français pratiquent le « fait main ». Les raisons : faire des économies (52 %), réaliser des objets personnalisés (50 %) et occuper leur temps de manière agréable (32 %). Des arguments universels.

Source : Les Echos.fr - le 03/04/2015

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2017
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4	
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures	
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET	
Repère de l'épreuve : 1706 - CO 2	Page 8 sur 17	

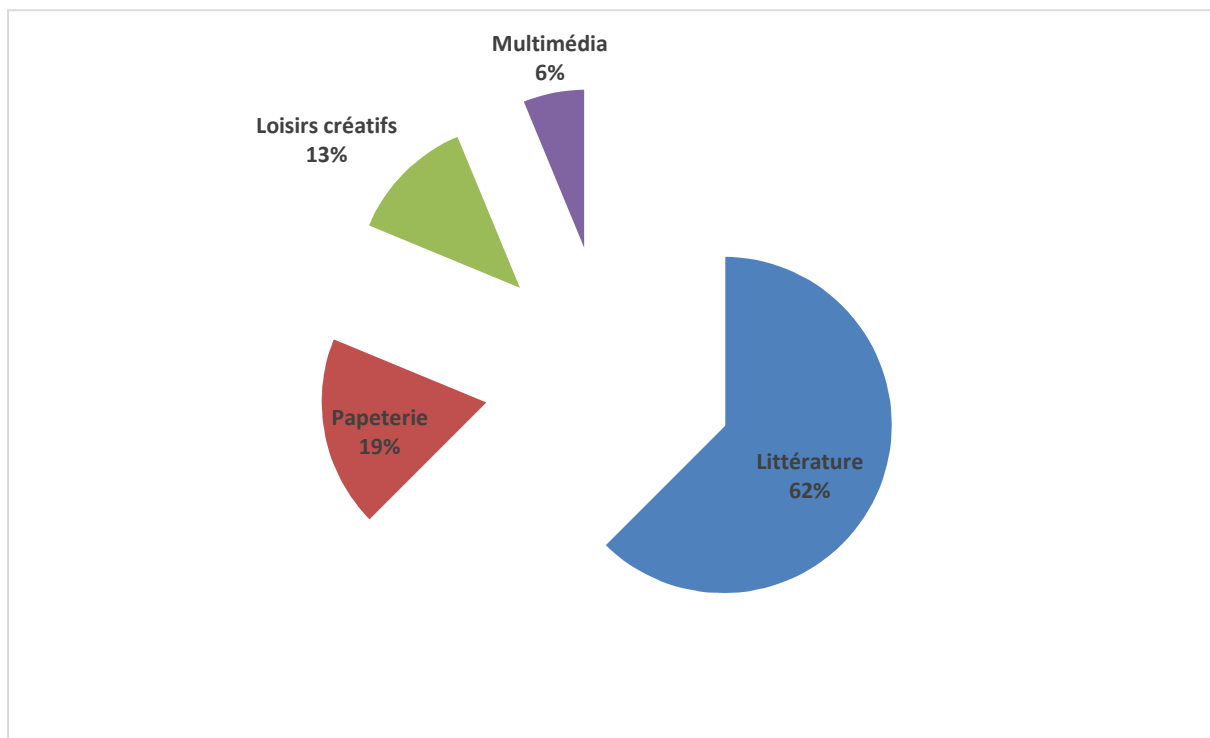
Document 2 : Répartition des dépenses du secteur librairie sur la zone de chalandise du magasin MADISON en 2016

La zone de chalandise est composée de 156 communes qui se situent à l'intérieur d'une zone ne dépassant pas une trentaine de minutes en voiture. Étant donné la présence de Bordeaux à moins de 30 minutes de Libourne, la zone de chalandise tire plutôt vers le Nord Est.

La CCI nous a communiqué les informations suivantes :

- Nombre d'habitants par zone :
 - Zone primaire : 89 234
 - Zone secondaire : 17 566
 - Zone tertiaire : 8 523
- Nombre moyen de personnes par ménage : 3 personnes par ménage
- Revenu moyen annuel des ménages : 22 257 €
- Dépenses pour le secteur de la librairie : 0,8 % du revenu moyen annuel des ménages
- Évasion commerciale : 28 % des achats en librairie réalisés en dehors de la zone de chalandise
- Concurrence : 3 664 000 € du chiffre d'affaires potentiel

Répartition des dépenses en librairie par univers sur 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	SUJET
Repère de l'épreuve : 1706 - CO 2	Page 9 sur 17

Document 3 : Résultats (en pourcentages) de l'enquête de satisfaction effectuée par la société Qualithéos dans le magasin MADISON

1. À quelle fréquence venez-vous chez Madison ?

Une fois par mois au moins 60
 Une fois par semaine 24
 Plusieurs fois par semaine 16

2. Où effectuez-vous vos achats en priorité ?

	Grande distribution	E-commerce	Librairie
Littérature	20	40	40
Papeterie	55	12	33
Loisirs créatifs	45	25	30
Multimédia	60	30	10

3. Quel est votre niveau de satisfaction concernant les vendeurs ?

	Très satisfaisant	Satisfaisant	Insatisfaisant	Très insatisfaisant
L'amabilité	70	25	3	2
L'écoute	65	25	7	3
La disponibilité	58	32	8	2
Le conseil	85	12	1	2

4. Quel est votre degré de satisfaction concernant le point de vente ?

	Très satisfaisant	Satisfaisant	Insatisfaisant	Très insatisfaisant
Choix des produits	30	40	20	10
Disponibilité des produits	20	14	57	9
Affichage des prix	42	38	18	2
Signalétique des rayons	21	26	41	12

5. Connaissez-vous notre site Internet ?

Oui 26 Non 74

6. Possédez-vous la carte de fidélité ?

Oui 19 Non 81

7. Envisagez-vous de revenir dans notre point de vente ?

Oui 53 Non 47

8. Si non pourquoi ?

Problème de stationnement 55 Accueil 8
 Prix des produits 41 Disponibilité des produits 53
 Autre 9

9. Votre identité :

Homme 22
 Femme 88

Tranche d'âge :

- de 25ans 15
 25/45ans 37
 45/60ans 22
 +de 65 ans 26

Avez-vous des enfants ?

Oui 85
 Non 15

Vous êtes :

De la région 92
 Touriste 8

PCS

Cadre 35
 Ouvrier 15
 Employé 20
 Sans emploi 30

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2017
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : 1706 - CO 2	Page 10 sur 17

Document 4 : La médiatisation de la Librairie MADISON

Extraits de la page Facebook

Librairie Madison a ajouté 2 photos.
12 mars · 🌐

NOUVEAUTE de la semaine en matière de Loisirs Créatifs !
Connaissez vous le IT'z DUCT TAPE France ??

IT'z duct tape ce sont de nombreux rouleaux adhésifs colorés et à motifs qui vont vous permettre de laisser libre cours à votre imagination pour tout décorer .

Retrouvez des tuto en suivant ce lien:
<http://www.ducttape.fr/>

Les adhésifs sont bien entendu disponibles dans votre Librairie Madison.
En plus, vous pourrez voir les réalisations de Kristell avec le Duct tape.
Venez faire le plein d'idées déco, créatives et faciles à réaliser !!



Librairie Madison a ajouté 2 photos.
23 avril · 🌐

Aujourd'hui dans votre librairie Madison Libourne :
Jean-Paul Eymond, ancien gardien de phare, est parmi nous ce matin pour présenter et dédicacer son ouvrage "Les 301 marches de Cordouan."
Venez le rencontrer à la librairie jusqu'à 12h30 !
Pour les retardataires, il sera également en conférence pour l'association Le cœur en fête, à Saint Germain du Puch à partir de 14h30....
[Afficher la suite](#)



Extrait des coups de cœur diffusés sur la chaîne télévisée France 3 Aquitaine

YouTube FR

Librairie Madison

- Accueil
- Tendances

LE MEILLEUR DE YOUTUBE

- Musique
- Sport
- Jeux vidéo et autres
- Films
- Émissions télévisées
- Actualités
- En direct
- Vidéo à 360 degrés
- Parcourir les chaînes

23.05.2016 - Les coups de coeur de la Librairie Madison
Librairies Atlantiques
il y a 1 mois • 22 vues

21.09.2015 - Les coups de coeur de la Librairie Madison sur ALPC Matin - France 3 Aquitaine
Librairies Atlantiques
il y a 5 mois • 29 vues

18.01.2016 - Les coups de coeur de la Librairie Madison sur ALPC Matin - France 3 Aquitaine
Librairies Atlantiques
il y a 5 mois • 24 vues

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2017
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : 1706 - CO 2	Page 11 sur 17

Document 4 : La médiatisation de la Librairie MADISON (suite) Le site Internet

Document 5 : La carte de fidélité dématérialisée

Une carte de fidélité dématérialisée, c'est une carte de fidélité électronique que l'on retrouve uniquement sur un Smartphone. Le client n'a plus besoin de collectionner ses cartes de fidélités dans son portefeuille, il va alors les enregistrer directement dans une application de carte de fidélité sur son Smartphone (un porte-cartes mobile). L'entreprise économise le coût de fabrication de la carte classique.

Le Smartphone s'est imposé auprès des Français comme un outil indispensable dans leur mode de vie et de consommation.

Les cartes de fidélité suivent, elles aussi, la digitalisation de notre mode de vie, elles proposent une solution complète professionnelle, performante et économique.



VERS LA CARTE DE FIDÉLITÉ DÉMATÉRIALISÉE MADISON...

Une carte plus avantageuse grâce à votre Smartphone !

Une carte gratuite valable sans limitation de durée sur l'ensemble de vos achats chez Madison, 5% du montant de vos achats se transforment en bon d'achat : 1 € d'achat = 2 points sur votre compte au lieu d'1 point avec une carte classique.

5% de réduction sur présentation de la carte dématérialisée. **Une carte qui offre plus de services !**

Échange de vos achats sous 30 jours, sans ticket de caisse.

Livraison gratuite à partir des commandes sur SMARTPHONE.


Rencontres privilégiées avec des auteurs. Des offres exclusives qui vous sont réservées toutes l'année sur l'ensemble du magasin. Un vent de modernité sur l'image de l'enseigne.


EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2017
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4	
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures	
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET	
Repère de l'épreuve : 1706 - CO 2	Page 12 sur 17	

Document 6 : Répartition du linéaire du rayon « création »

Références et désignations	Marge totale en €	Linéaire au sol en mls	Nombre de niveaux
TP206 Toile à peindre	86,52	0,55	3
LG006 Guide scrapbooking	133,83	0,44	2
PD401 Kit de peinture toile	29,33	0,50	3
PO523 Kit de poterie	82,83	0,40	4

Document 7 : Extrait de l'état des stocks du rayon « rubans adhésifs décoratifs »

	Fiche inventaire n° 721551 Rayon : Rubans adhésifs décoratifs Produit : Ruban multicolore Marque : MT Réf. : 125756 PVTTC : 4.50 €	Stock	
		Théorique	Magasin
		6	5
		Commentaire <i>1 ruban déchiré</i>	

	Fiche inventaire n° 721554 Rayon : Rubans adhésifs décoratifs Produit : Lot 8 rouleaux Marque : MT Réf.: 125986 PVTTC : 15.90 €	Stock	
		Théorique	Magasin
		2	2
		Commentaire <i>1 lot ouvert</i>	

	Fiche inventaire n° 721556 Rayon : Rubans adhésifs décoratifs Produit : Lot 3 rubans « fantaisie » Marque : RCM Réf.: 258874 PVTTC : 5.95 €	Stock	
		Théorique	Magasin
		3	2
		Commentaire	

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2017
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4	
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures	
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET	
Repère de l'épreuve : 1706 - CO 2	Page 13 sur 17	

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

Éléments caractéristiques de la zone	Détail du calcul	Résultat
Nombre total d'habitants de la zone de chalandise		
Nombre de ménages de la zone de chalandise		
Dépenses en librairie par ménage		
Dépenses réalisées en dehors de la zone (évasion commerciale) par ménage		
Chiffre d'affaires potentiel de la zone de chalandise		

* Arrondir à deux chiffres après la virgule

Annexe 2 : Répartition et évolution des chiffres d'affaires des univers de la librairie MADISON

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 (*)	Taux d'évolution en pourcentage (*)
Littérature	854 259	854 950		
Papeterie	214 000	192 150		
Loisirs créatifs	41 850	49 250		
Multimédia	3 950	2 895		
Total				

* Arrondir vos calculs à deux chiffres après la virgule





Détail des calculs

Part du CA réalisé par l'univers « loisirs créatifs » :

Taux d'évolution total :

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2017
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : 1706 - CO 2	Page 14 sur 17

Annexe 3 : Tableau de bord des références « loisirs créatifs » étudiées (avril 2017)

Désignation	PAHT en €	PVHT (*) en €	Marge unitaire en € (*)	Taux de marge en % (*)	PVTTC en €	Quantités vendues	CATTC en € (*)	Coefficient multiplicateur (**)
Kit peinture pour verre 	6,25				15,95	7		
Kit scrapbooking 	12,23	19,16		56,66		11		
Métier à tisser 			3,34		26,95	5		1,410
Lot de rouleaux d'adhésifs 	4,54			74,23		14	132,86	
Total								

Taux de TVA 20%

* Arrondir vos résultats à deux chiffres après la virgule

** Arrondir vos résultats à trois chiffres après la virgule

Détails des calculs de la référence « Kit peinture pour verre »

PVHT	CATTC
Marge commerciale unitaire	Marge commerciale totale
Taux de marge	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	SUJET
Repère de l'épreuve : 1706 - CO 2	Page 15 sur 17

Annexe 4 : Analyse de la rentabilité du linéaire « Création »

Références et désignations	Marge totale en € (*)	Marge en % (*)	Linéaire développé Mld (*)	Linéaire développé en % (*)	Indice de sensibilité à la marge (**)	Constat ↙ ou ↘	Nouveau linéaire théorique en mld (*)
TP206 Toile à peindre	86,52						
LG006 Guide scrapbooking	133,83						
PD401 Kit de peinture toile	29,33						
PO523 Kit de poterie	82,83						
TOTAL	332,51						

* Arrondir vos résultats à deux chiffres après la virgule




** Arrondir vos résultats à trois chiffres après la virgule

Justifier vos calculs pour la référence « Toile à peindre »

Marge en pourcentage	Linéaire développé en pourcentage
Indice de sensibilité à la marge	Nouveau linéaire théorique

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2017
SPÉCIALITÉ : COMMERCE		Coefficient : 4
ÉPREUVE E2 :		Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale		SUJET
Repère de l'épreuve : 1706 - CO 2		Page 16 sur 17

Annexe 5 : Inventaire des stocks du rayon « Rubans adhésifs décoratifs »

Référence et désignation	125756 	125986 	258874 	Détail des calculs pour la référence 258874
Prix de vente TTC en € (*)	4,5	15,9	5,95	
Prix de vente HT en € (*)	3,75	13,25	4,96	
Taux de marque en % (*)	17,6 %	16,30 %	6,08 %	
Marge brute en € (*)				
Prix d'achat HT en € (*)				
Écart entre le stock théorique et les produits commercialisables				
Montant de la démarque au prix de vente HT € (*)				
Total de la démarque en € (*)				

Taux de TVA 20 % - *arrondir à deux chiffres après la virgule

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2017
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : 1706 - CO 2	Page 17 sur 17