

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL SPÉCIALITÉ COMMERCE

SESSION 2016

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

Le dossier comporte 21 pages numérotées 1/21 à 21/21.
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 2016
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : 1606 – CO 2	Page 1 sur 21

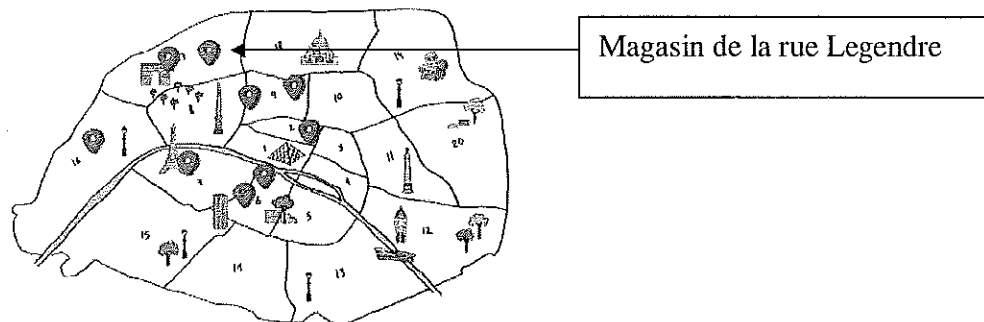


Fondée en 1761, À LA MÈRE DE FAMILLE est la plus ancienne confiserie-chocolaterie de Paris.

Cette confiserie-chocolaterie est restée une affaire de famille jusqu'en 2000, date à laquelle Étienne Dolfi et ses quatre enfants, Sophie, Jane, Jonathan et Steve la rachètent pour le bonheur de générations de gourmands. Ils perpétuent la tradition de l'enseigne : le travail en famille et la recherche permanente de savoureuses nouveautés. L'assortiment propose plus de 1200 références de friandises de fabrication artisanale : chocolats, florentins, calissons, guimauves, roudoudous, fruits confits, pâtes de fruits...

Avec l'aide de Julien Merceron, artisan chocolatier, Étienne Dolfi introduit des nouveautés : Les Montmartre, Toucans de Caen, caramels... fabriqués dans ses ateliers parisiens.

Avec une boutique en ligne, un corner au grand magasin Printemps Haussmann et de nouvelles adresses aux quatre coins de Paris, À LA MÈRE DE FAMILLE est plus que jamais le paradis des gourmands.



En août 2015, le magasin Legendre, situé 30 rue Legendre dans le 17^{ème} arrondissement a fait l'objet d'un réaménagement complet.

Le 1^{er} septembre 2015, à sa réouverture, vous intégrez cette boutique, en qualité de vendeur-se conseil.

Madame Sandrhane Michel, la responsable ; vous présente la situation du magasin et demande de l'assister pour réaménager le rayon « Spécialités » et revoir l'assortiment des confitures. Elle vous demande également d'étudier la satisfaction de la clientèle et de réfléchir à de nouveaux moyens de fidéliser celle-ci.

PARTIE 1 : L'attractivité de l'unité commerciale (21 points)

PARTIE 2 : La fidélisation de la clientèle (20 point)

PARTIE 3 : L'implantation d'une nouvelle référence (20 points)

PARTIE 4 : La gestion des stocks du rayon confitures (19 points)

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve :1606 – CO 2	Page 2 sur 21

Liste des documents

Document 1	Le marché du chocolat en France	Page 10/21
Document 2	Les chiffres d'affaires 2015/2014 des huit magasins parisiens relevant de l'enseigne « À LA MÈRE DE FAMILLE »	Page 11/21
Document 3	Les pages Facebook « À LA MÈRE DE FAMILLE » (extraits)	Page 12/21
Document 4	Quelques commentaires laissés par les clients sur Tripadvisor	Page 13/21
Document 5	Le coffret « Toucan » 250 grammes	Page 14/21
Document 6	La structure de l'assortiment de l'univers chocolat du magasin Legendre et les préconisations d'implantation	Page 14/21
Document 7	Photographie de l'un des deux meubles « Spécialités » Dimensions de la référence coffret « Toucan »	Page 15/21
Document 8	L'état des stocks des confitures du 01/01/2015 au 31/12/2015	Page 16/21

Listes des annexes à compléter et à rendre avec la copie

Annexe 1	Le marché du chocolat en France Évolution du chiffre d'affaires annuel de l'enseigne et du magasin Legendre sur ce marché Part du chiffre d'affaires de décembre dans le chiffre d'affaires annuel de l'ensemble des magasins	Page 17/21
Annexe 2	Calcul d'indicateurs de performance commerciale des huit magasins parisiens à l'enseigne « À LA MÈRE DE FAMILLE »	Page 18/21
Annexe 3	Calcul du prix et de la rentabilité de 4 références du rayon « Spécialités »	Page 19/21
Annexe 4	Capacité de stockage du linéaire accordé à la référence coffret « Toucan »	Page 20/21
Annexe 5	Analyse de la rotation des stocks des confitures du 01/01/2015 au 31/12/2015	Page 21/21

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : 1606 – CO 2	Page 3 sur 21



PARTIE 1

L'ATTRACTIVITÉ DE L'UNITÉ COMMERCIALE

Afin de vous familiariser avec le point de vente et son environnement commercial, Madame Sandrhane Michel vous confie différentes informations sur le marché du chocolat et sur les résultats des magasins de l'enseigne.

TRAVAIL À FAIRE

À partir des documents 1 et 2, et de vos connaissances :

1.1 Calculer pour 2014 et 2015 :

- le taux d'évolution du marché national du chocolat,
- le chiffre d'affaires annuel des magasins de l'enseigne « À LA MÈRE DE FAMILLE »,
- le taux d'évolution du chiffre d'affaires annuel de tous les magasins,
- le taux d'évolution du chiffre d'affaires annuel du magasin Legendre,
- la part du chiffre d'affaires de décembre dans le chiffre d'affaires annuel de l'ensemble des magasins.

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

1.2 Commenter ces résultats en comparant les données du marché national et celles de votre enseigne ainsi que vos constats sur le mois de décembre.

Répondre sur la copie

À partir de vos connaissances :

1.3 Calculer :

- le taux de réalisation de l'objectif de chiffre d'affaires des différents magasins pour le deuxième semestre 2015,
- la part des ventes réalisées par le magasin Legendre dans le chiffre d'affaires total des magasins parisiens.

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

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : 1606 - CO 2	Page 4 sur 21

À partir de l'annexe 2 :

1.4 Commenter les indicateurs de performance en termes de :

- taux d'évolution du chiffre d'affaires TTC du second semestre 2015,
- d'indices de réalisation des objectifs du deuxième semestre 2015,
- part du chiffre d'affaires du mois de décembre dans le chiffre d'affaires annuel.

Répondre sur la copie

À partir des annexes 1, 2 et de vos connaissances :

1.5 Indiquer si le réaménagement du magasin de la rue Legendre a été profitable à l'enseigne. Justifier la réponse.

Répondre sur la copie

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve :1606 – CO 2	Page 5 sur 21



PARTIE 2

LA FIDÉLISATION DE LA CLIENTÈLE

À LA MÈRE DE FAMILLE communique avec sa clientèle, entre autres, par les réseaux sociaux (Facebook notamment), sur lesquels elle rend compte régulièrement de ses actions.

L'intensification de la concurrence et la réouverture du magasin Legendre après d'importants travaux nécessitent de renforcer les liens avec la clientèle.

Madame Sandrhane Michel vous demande d'analyser les dernières actions postées sur la page Facebook de l'enseigne afin de lui proposer des actions complémentaires. Elle vous communique aussi les derniers commentaires laissés par les clients de l'enseigne et attend vos préconisations.

TRAVAIL À FAIRE

À partir du document 3 et de vos connaissances :

2.1 Analyser le document 3 et indiquer pour chacun des éléments s'il s'agit d'une action de fidélisation. Justifier la réponse.

Répondre sur la copie

2.2. Proposer à Madame Sandrhane Michel trois autres moyens de fidélisation.

Répondre sur la copie

Madame Sandrhane Michel vérifie régulièrement les avis laissés par les clients de l'enseigne sur différents sites dont Tripadvisor. Elle vous demande de les étudier et de lui proposer des solutions pour chaque motif d'insatisfaction que vous aurez repéré.

À partir du document 4 et de vos connaissances :

2.3 Repérer les éléments de satisfaction remontés par les clients de l'enseigne. Deux réponses sont attendues.

Répondre sur la copie

2.4. Présenter, sous forme de tableau, trois éléments d'insatisfaction de la clientèle concernant l'enseigne et trois améliorations permettant de les réduire.

Répondre sur la copie

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : 1606 – CO 2	Page 6 sur 21



PARTIE 3

L'IMPLANTATION D'UNE NOUVELLE RÉFÉRENCE

L'une des spécialités de l'enseigne est le « Toucan » (du praliné, des noisettes et de la nougatine, feuilletés et enrobés de poudre de cacao). Le conditionnement, par coffret de 250 grammes, est réalisé dans l'atelier de préparation de la boutique.

Madame Sandrhane Michel vous demande de réaliser les travaux préalables à l'implantation en linéaire du coffret.

TRAVAIL À FAIRE

Avant d'implanter la référence « Toucan », Madame Sandrhane Michel vous demande d'analyser la rentabilité du rayon « Spécialités ».

À partir du document 5 et de vos connaissances :

- 3.1 Calculer le prix de vente TTC de la référence « Toucan » en vrac et en coffret, et celui de deux autres spécialités du rayon.

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

- 3.2 Déterminer la référence la plus rentable et justifier ce choix (2 justifications attendues).

Répondre sur la copie

L'assortiment du magasin Legendre est structuré autour de deux univers : l'univers chocolat, composé de quatre rayons et l'univers confiseries-confitures comportant deux rayons. Les articles de chaque rayon sont rangés dans des meubles dédiés, selon les préconisations de l'enseigne. Madame Sandrhane Michel vous demande d'analyser l'un des deux meubles dédiés aux spécialités et de vérifier sa conformité avec les préconisations d'implantation à respecter.

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : 1606 – CO 2	Page 7 sur 21

À partir des documents 6, 7 et de vos connaissances :

3.3 Observer les produits présentés dans le meuble et identifier les produits à déplacer.
Justifier votre proposition.

Répondre sur la copie

Pour implanter la référence le coffret « Toucan », vous disposez à présent d'une étagère dans le meuble réservé au rayon « Spécialités » et vous présentez le produit en frontales.

À partir du document 7 :

3.4 Calculer la capacité de stockage du linéaire accordé à la référence le coffret « Toucan ».

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

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : I606 – CO 2	Page 8 sur 21



PARTIE 4

LA GESTION DES STOCKS DU RAYON « CONFITURES »

Depuis sa création, l'enseigne « À LA MÈRE DE FAMILLE » propose des confitures qu'elle fait fabriquer, actuellement, selon des recettes traditionnelles, par la société CONAN.

Tous les deux mois, Madame Sandrhane Michel commande directement à ce fournisseur. Dans le cadre du réaménagement, elle souhaite renforcer l'attractivité du rayon « confitures » en incluant de nouveaux parfums et en supprimant d'autres.

Elle vient de recevoir le catalogue. Avant de rédiger sa commande, elle vous demande d'étudier les performances du rayon en termes de gestion des stocks.

TRAVAIL À FAIRE

À partir du document 8, et de vos connaissances :

4.1 Calculer, pour l'année 2015 et pour chaque référence du rayon « confitures » :

- les quantités vendues
- le stock moyen
- le coefficient de rotation des stocks

Compléter les éléments manquants sur l'annexe 5 (à rendre avec la copie)

Justifier les calculs sur l'annexe 5 (à rendre avec la copie)

À partir des résultats précédents et de vos connaissances :

4.2 Identifier les produits peu rentables en termes de gestion des stocks. Justifier la réponse.

Répondre sur la copie

4.3. Proposer des solutions (au moins deux) pour améliorer cette gestion des stocks. Justifier ces choix.

Répondre sur la copie

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : 1606 – CO 2	Page 9 sur 21

DOCUMENT 1 : Le marché du chocolat en France

LES VENTES EN 2015	LES VENTES EN 2014
<p style="font-size: small; color: gray;">Malgré la crise, les ventes restent globalement stables</p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div> <p style="font-size: 2em; font-weight: bold;">405 000</p> <p>tonnes</p> <p>= Chiffre d'affaires de</p> <p style="font-size: 2em; font-weight: bold;">3 100</p> <p>millions d'€ HT</p> </div> </div>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px;"> <p style="font-size: 2em; font-weight: bold;">417 500</p> <p>tonnes</p> <p>= Chiffre d'affaires de</p> <p style="font-size: 2em; font-weight: bold;">3 010</p> <p>millions d'€ HT</p> </div> </div>



Extrait d'un communiqué de presse du syndicat du chocolat – paru en octobre 2015

EXAMEN : BACCALURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : 1606 – CO 2	Page 10 sur 21

DOCUMENT 2 : Les chiffres d'affaires (CA) 2015/2014 des huit magasins parisiens relevant de l'enseigne « À LA MÈRE DE FAMILLE »

Magasins	CA TTC en € Décembre 2014	CA TTC en € Décembre 2015	CA TTC en € 2014	CA TTC en € 2015
MF7 82 rue Montorgueil 75006 Paris	27 000	32 900	243 000	278 200
CHOCO 39 rue du Cherche Midi 75006 Paris	28 600	33 800	257 400	279 600
MF6 59 rue de la Pompe 75116 Paris	27 600	31 700	248 400	277 000
MF1 35 rue du Fbg Montmartre 75009 Paris	35 300	39 500	317 800	346 800
MF2 107 rue Jouffroy d'Abbans 75017 Paris	26 500	28 700	238 600	253 000
LUTIN 47 rue Cler 75007 Paris	28 200	30 400	253 800	263 400
PRINTEMPS 64 Bd Haussmann 75009 Paris	31 400	33 400	282 600	294 600
LEGENDRE 30 rue Legendre 75017 Paris	25 500	28 400	229 400	226 000

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : 1606 -- CO 2	Page 11 sur 21

DOCUMENT 3 : Les pages Facebook « À LA MÈRE DE FAMILLE »-extraits-

PAGE A	PAGE B	PAGE C
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p style="text-align: center;">À la Mère de Famille</p> <p style="text-align: center;">3 novembre 19:00 · Publié</p> <p> Noël se rapproche dangereusement. Pataque des Claude aussi ! Pour patienter jusqu'à Noël, retrouvez-nous tous les lundis et samedis à 18h sur notre compte Instagram. Claude s'amuse et se cache dans Paris, si vous reconnaissez l'endroit où la photo a été prise, laissez un commentaire et un gagnant sera tiré au sort. À la clet, un coffret de chocolats assortis 1751 ! https://www.instagram.com/alameredefamille/ </p> <div style="text-align: center;"> </div> <p style="text-align: right;"> J'aime Commenter Partager </p> </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p style="text-align: center;">À la Mère de Famille</p> <p style="text-align: center;">26 septembre 19</p> <p>Rue Legendre. La Mère de Famille s'est faite literie!</p> <div style="text-align: center;"> </div> <p style="text-align: right;"> J'aime Commenter Partager </p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin-top: 10px; text-align: center;"> <p> Ouverture de notre nouveau magasin 30 rue Legendre – Paris 17ème, nos clients (sur invitation !) – Ouverture au public à 12h. </p> </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p style="text-align: center;">À la Mère de Famille</p> <p style="text-align: center;">22 septembre 2014 ·</p> <p> [CADEAU] Nous offrons une bûche glacée Magie de Noël au premier à venir nous faire un tour de magie demain au magasin du Bene... Bûchez bien vos tours et épatez nous demain !! </p> <div style="text-align: center;"> </div> <p style="text-align: right;"> J'aime Commenter Partager </p> </div>

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : 1606 CO 2	Page 12 sur 21

DOCUMENT 4 : Quelques commentaires laissés par les clients sur Tripadvisor

“Quel vilain accueil !” - ★★☆☆☆. Avis publié : Il y a 4 semaines

Fidèle cliente de l'enseigne, j'adore le chocolat noir et je me faisais un plaisir d'aller régulièrement en acheter à la boutique de St Maur des Fossés, à côté de la mairie. J'étais alors servie par une employée très souriante, avenante et efficace qui n'est plus là. Les vendeuses auxquelles j'ai eu affaire en son absence sont peu aimables, on a l'impression de les déranger. C'est dommage car la qualité des chocolats y est exceptionnelle.

“Accueil détestable, méconnaissance du produit, à la boutique rue de Montorgueil” - ★☆☆☆☆

Avis écrit le 8 juin 2015

Je suis passée rue de Montorgueil et suis donc entrée à la Mère de Famille. J'y ai été fort désagréablement accueillie, par deux dames que, manifestement, je dérangeais ! Puis je posais quelques questions sur certains produits, là encore ces dames me répondaient d'un air agacé et en y mettant de la bien mauvaise volonté... Inutile que je détaille le reste, tout était à l'avenant... A fuir donc.

“Du chocolat, un brin retro, tellement tendance” - ★★★★★ - Avis écrit le 28 avril 2015

Habitant le 9^{ème} arrondissement de Paris, et passant et repassant devant cette vitrine, toujours animée pour les Fêtes (Noël, Pâques, St Valentin), j'ai enfin poussé la porte de cette « institution » Une « vieille » maison, dans le sens noble du terme, avec ces anciennes boiseries, sa vitrine d'époque, sa « cabine » en bois pour le paiement, et surtout ... ces chocolats.

“Faites très très attention” - ★☆☆☆☆ - Avis écrit le 4 janvier 2015

Si vous allez dans la boutique du 17ème : regardez bien les prix, ils ne sont pas tous affichés ; vérifiez le nombre et le prix des marchandises que vous souhaitez acheter et faites un rapide calcul mental pour établir ce que vous devez payer... il ne serait pas surprenant qu'il y ait une différence avec la somme annoncée et ce que vous avez calculé, même si vous n'êtes pas bon en calcul mental ! Si vous payez en espèces, vérifiez scrupuleusement votre monnaie avant de sortir de la boutique.

“Le royaume du Chocolat !” - ★★★★★ - Avis écrit le 4 juillet 2014

Parisien d'adoption et amateur de bonnes choses, je ne pouvais pas passer à côté de la Mère de Famille ! Tout y est fait "maison" et mon préféré est une ganache au coulis de framboise... Vieille maison qui se consacre depuis 1761 aux meilleurs de la gourmandise... Sachez que vous aurez un large éventail de vieux bonbons remis au goût du jour, des confitures, des guimauves, des pâtes à tartiner et bien sûr, le chocolat marié à des goûts divers et variés et tout aussi intéressant en termes de goût !

“Comme au bon vieux temps !” - ★★★★★ - Avis écrit le 5 janvier 2014

En entrant dans ce commerce, je retombe en enfance... On se croirait dans les années 1900 : vieux carrelages, meubles en bois sombres mais ce qui m'a fait sourire, c'est la petite guérite où nous sommes invités à régler nos achats. Coté friandises, les sucres d'orge dans leurs papiers de couleurs, les gaufrettes à la vanille qui faisaient mon bonheur au moment du goûter, les marrons glacés faits maison, peu sucrés pour laisser toute la saveur de la châtaigne s'exprimer, etc. Le seul petit bémol, le prix un peu élevé.

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : 1606 CO 2	Page 13 sur 21

DOCUMENT 5 : Le coffret « Toucan » 250 grammes

Le coffret est composé de :

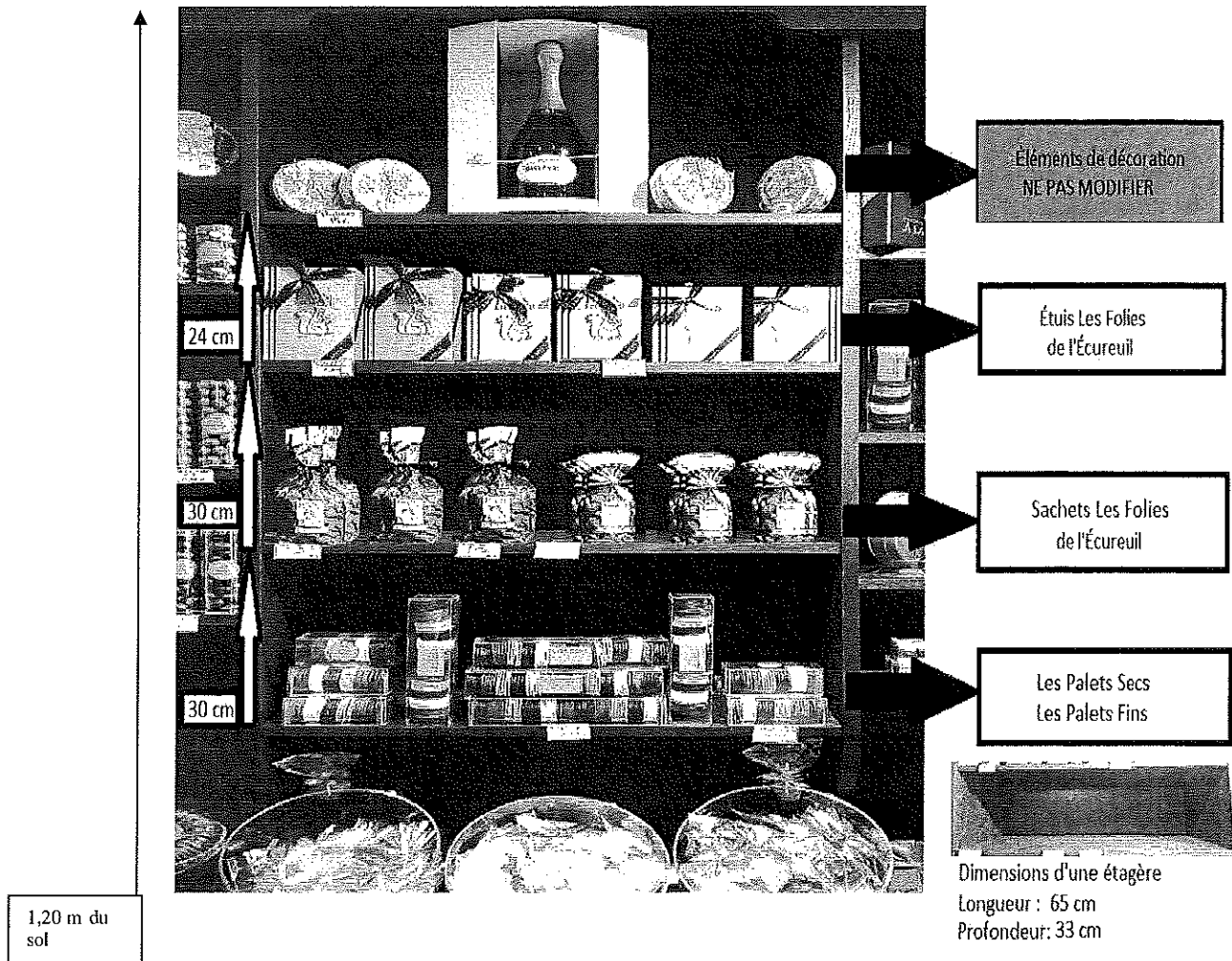
- 250 grammes de bâchettes : prix d'achat HT 24,12 € le kilogramme (Kg)
- 1 coffret : prix d'achat unitaire HT 0,88 €
- 1 ruban de 87 cm : prix d'achat unitaire HT 0,16 €

DOCUMENT 6 : La structure de l'assortiment de l'univers chocolat du magasin Legendre et les préconisations d'implantation

UNIVERS CHOCOLAT	PRÉCONISATIONS D'IMPLANTATION
Rayon « Coffrets » – 2 meubles <ul style="list-style-type: none">• chocolats,• pralinés,• Montmartre 1761.	Répartir l'ensemble des produits sur les deux meubles
Rayon « Autour du chocolat » – 2 meubles <ul style="list-style-type: none">• palets fins,• palets secs,• orangettes,• croque-télé,• mendiants	Répartir l'ensemble des produits sur les deux meubles
Rayon « Spécialités » – 2 meubles <ul style="list-style-type: none">• « Les Folies de l'écureuil » (disponible en étuis et sachets) à répartir sur les 2 meubles• « Toucan » (disponible en coffrets de 250 grammes), à ranger dans 1 seul meuble• « Les Montmartre » (disponible en coffrets et réglettes), à ne pas ranger avec le coffret « Toucan »	Ranger « Les Folies de l'écureuil » dans le même meuble que les coffrets « Toucan » Ranger dans des meubles différents les coffrets « Montmartre » et « Toucan » Ne pas ranger les réglettes « Montmartre » avec les coffrets « Toucan »
Rayon « Tablettes » – 1 meuble	

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : 1606 CO 2	Page 14 sur 21

**DOCUMENT 7 : Photographie de l'un des deux meubles
« Les Spécialités »**



Dimensions de la référence coffret « Toucan »



EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : 1606 CO 2	Page 15 sur 21

**DOCUMENT 8 : L'état des stocks des confitures
du 1/01/2015 au 31/12/2015**

Références de confitures	Stock au 1/01/2015 en quantité	Stock au 31/12/2015 en quantité	Achats sur la période en quantité
Orange amère	72	44	352
Airelles	28	19	78
Cocktail fruits rouges	48	28	175
Cassis	52	31	209
Fruit de la passion	19	12	55
Myrtille sauvage	37	21	136

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : 1606 CO 2	Page 16 sur 21

ANNEXE 1 (à compléter et à rendre avec la copie)

Le marché du chocolat en France

	2014	2015	Taux d'évolution 2015/2014 (%)*
Volume en tonnes			
Valeur en millions d'euros			
Détails du calcul du taux d'évolution en volume			

**Arrondir à 2 chiffres après la virgule*

**Évolution du chiffre d'affaires annuel de l'enseigne et du magasin Legendre sur ce
marché**

A la Mère de Famille	2014	2015	Taux d'évolution 2015/2014 (%)*
Ensemble des magasins parisiens			
Magasin Legendre			

**Arrondir à 2 chiffres après la virgule*

**Part du chiffre d'affaires de décembre dans le chiffre d'affaires annuel de l'ensemble
des magasins**

A la Mère de Famille	2014	2015
CA total de décembre pour l'ensemble des magasins		
Part du CA de décembre dans le CA annuel de l'ensemble des magasins	%	%

Détail des calculs pour 2015

CA total de décembre pour l'ensemble des magasins :

Part du CA de décembre dans le CA annuel de l'ensemble des magasins :

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : 1606 CO 2	Page 17 sur 21

ANNEXE 2 (à compléter et à rendre avec la copie)

Calcul d'indicateurs de performance commerciale des huit magasins parisiens à l'enseigne « À LA MÈRE DE FAMILLE »

Magasins	Taux d'évolution du CA TTC Juillet-Décembre 2015/2014 (1)	Taux d'évolution du CA TTC Décembre 2015/2014 (1)	Objectif CA TTC Juillet-Décembre 2015	CA TTC en € Juillet à Décembre 2015	Taux de réalisation du CA par rapport à l'objectif en % (1)	Part du CA dans le CA des magasins parisiens en % (2)
MF7 - Montorgueil	+ 14,49 %	+ 21,85 %	130 000	139 100		12,5
CHOCO - Cherche Midi	+ 8,62%	+ 18,18 %	135 500	139 800		12,5
MF6 - rue de la Pompe	+ 11,51 %	+ 14,86 %	131 000	138 500		12,4
MF1 - Fbg Montmartre	+ 9,13 %	+ 11,90 %	173 100	173 400		15,5
MF2 - Jouffroy d' Abbans	+ 6,04 %	+ 8,30 %	130 000	126 500		11,3
LUTIN	+ 3,78%	+ 7,80 %	132 000	131 700		11,8
PRINTEMPS	+ 4,25 %	+ 6,37 %	149 200	147 300		13,2
LEGENDRÉ	+ 3,75 %	+ 11,37 %	117 250	119 000		
TOTAL				1 115 300		

(1) Arrondir à l'unité la plus proche – (2) Arrondir à 1 chiffre après la virgule

Détail des calculs pour le magasin Legendre :

Taux de réalisation du CA par rapport à l'objectif en % :

Part du CA dans le CA des magasins parisiens :

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPECIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : 1606 CO 2	Page 18 sur 21

ANNEXE 3 (à compléter et à rendre avec la copie)

Tableau de calcul du prix et de la rentabilité de 4 références du rayon « Spécialités »

Références	Prix d'achat HT unitaire en € *	Prix de vente HT unitaire (€)*	Marge commerciale unitaire (€)*	Taux de marque (%)*	Prix de vente TTC unitaire (€)*	Coefficient multiplicateur *
« Toucan » : Vrac 250 g (sans le ruban et le coffret)			10,10 €	(1)		
« Toucan » : Coffret de 250 g						3,06
Détails des calculs (Toucan Coffret de 250 g)						
« Folies de l'Écureuil » : sachet de 200g		(2)	6,36 €		10,70 €	(3)
« Les Montmartre » : Coffret de 80 g	5,00 €	(4)		63,64 %		

Taux de TVA : 5,5 %

* Arrondir à 2 chiffres après la virgule

Détail des calculs :

Case (1) Taux de marque :

Case (2) Prix d'achat HT :

Case (3) : Coefficient multiplicateur :

Case (4) : Prix de vente HT :

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPECIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : 1606 CO 2	Page 19 sur 21

ANNEXE 4 (à compléter et à rendre avec la copie)**Capacité de stockage du linéaire accordé à la référence le coffret « Toucan »**

Critères	Détail des calculs ou justification	Résultats
Linéaire développé (en mld)		
Nombre de produits en longueur		
Nombre de produits en hauteur		
Nombre de produits en profondeur		
Capacité de stockage du linéaire		

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : 1606 CO 2	Page 20 sur 21

ANNEXE 5 (à compléter et à rendre avec la copie)
Analyse de la rotation des stocks du 1/01/2015 au 31/12/2015

Références de confitures	Quantités vendues	Stock moyen*	Coefficient de rotation des stocks*
Orange amère	380	58,00	6,55
Airelles	(1)	23,50	
Cocktail fruits rouges	195	(1)	5,13
Cassis	230		5,54
Fruit de la passion		15,50	(1)
Myrtille sauvage			5,24

* Arrondir à deux chiffres après la virgule

(1) Détail des calculs :

Quantités vendues « Airelles » :

Stock moyen « Cocktail fruits rouges » :

Coefficient de rotation des stocks « Fruits de la passion » :

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2016
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E2 :	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : 1606 CO 2	Page 21 sur 21