

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

SPÉCIALITÉ COMMERCE

Session 2019

E2

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

Le dossier comporte 18 pages numérotées 1/18 à 18/18.

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.

L'usage de tout modèle de la calculatrice, avec ou sans mode examen, est autorisé.

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 2019
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4 - Durée : 3 heures
ÉPREUVE E2 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : AP 1906-CO 2	Page 1 sur 18

Mr.Bricolage

Mr. BRICOLAGE est le premier groupe de commerçants indépendants de proximité sur le marché de l'aménagement de la maison et du jardin. Il comprend notamment les enseignes Mr. BRICOLAGE et Les Briconautes.

L'enseigne Mr. BRICOLAGE est présente dans les petites et moyennes villes et les centres-villes de grandes agglomérations. Son métier de proximité s'incarne avant tout par des équipes passionnées et engagées, qui créent une relation authentique et sur mesure avec les clients.

Ouvert en septembre 2001, le magasin d'Erstein, dirigé par Monsieur Issenhuth, est situé en ville près d'un axe routier principal. Son effectif est de 17 employés. Sa surface de vente est de 2 300 m² pour environ 23 000 références.

Dans un contexte déjà concurrentiel, deux nouveaux concurrents se sont implantés dans la ville d'Erstein. L'un est spécialisé dans la décoration et l'équipement de la maison bon marché et l'autre, un hard discount, propose un assortiment de plus de 6 000 références dans la décoration, le jardin et le bricolage.

Titulaire de votre baccalauréat professionnel commerce, vous intégrez l'équipe du magasin Mr. BRICOLAGE d'Erstein. Monsieur Issenhuth vous affecte plus spécifiquement au département décoration. Les rayons peinture, éclairage et voilage contribuent au chiffre d'affaires du département décoration.

Monsieur Issenhuth vous demande de lui proposer des solutions pour améliorer les performances du département décoration et du magasin.

MISSION 1 : Analyser l'attractivité de l'unité commerciale

MISSION 2 : Améliorer l'implantation des produits

MISSION 3 : Déterminer le prix et la rentabilité d'un produit

MISSION 4 : Étudier la satisfaction et la fidélisation de la clientèle

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2019
SPÉCIALITÉ : COMMERCE		Coefficient : 4 - Durée : 3 heures
ÉPREUVE E2 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale		SUJET
Repère de l'épreuve : AP 1906-CO 2		Page 2 sur 18

Liste des documents

Document 1	Le marché du bricolage	Page 8
Document 2	Chiffres d'affaires 2017 et 2018 Mr. BRICOLAGE Erstein	Page 8
Document 3	Schéma de la tête de gondole	Page 9
Document 4	Consignes pour l'implantation « Lampe à poser métal Zons »	Page 9
Document 5	Relevé de prix de la concurrence – Luminaires de jardin	Page 10
Document 6	Étude statistique des bulletins d'adhésion à la carte de fidélité Mr. BRICOLAGE Erstein	Pages 10 et 11
Document 7	Extrait de l'enquête de satisfaction du magasin Erstein	Page 11
Document 8	Instagram, un incontournable dans une stratégie marketing	Page 12
Document 9	Instagram, adoré par les marques	Page 12

Liste des annexes à compléter et à rendre avec la copie

Annexe 1	Performances des magasins Mr. BRICOLAGE du Bas-Rhin	Page 13
Annexe 2	Taux d'évolution du chiffre d'affaires des différents départements du magasin Mr. BRICOLAGE Erstein	Page 14
Annexe 3	Analyse de la performance - Rayon éclairage	Page 15
Annexe 4	Capacité de stockage de la tête de gondole « Lampe à poser métal Zons »	Page 16
Annexe 5	Performances prix – sous-famille : luminaires de jardin	Page 17
Annexe 6	Alignement prix et rentabilité	Page 18

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2019
SPÉCIALITÉ : COMMERCE		Coefficient : 4 - Durée : 3 heures
ÉPREUVE E2 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale		SUJET
Repère de l'épreuve : AP 1906-CO 2		Page 3 sur 18

MISSION 1

Analyser l'attractivité de l'unité commerciale

Dans un premier temps, Monsieur Issenhuth vous demande d'analyser le marché du bricolage et la position concurrentielle du magasin Mr. BRICOLAGE d'Erstein.

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

- 1.1** Indiquer le taux d'évolution des ventes du marché du bricolage en France entre 2017 et 2018. Calculer le taux d'évolution du chiffre d'affaires du magasin Mr. BRICOLAGE à Erstein entre 2017 et 2018. Arrondir votre calcul à 2 décimales. Commenter les résultats.

Répondre sur la copie

- 1.2** Calculer :
- la contribution des chiffres d'affaires des magasins d'Erstein et de Strasbourg au chiffre d'affaires de l'ensemble des magasins Mr. BRICOLAGE du Bas-Rhin,
 - le chiffre d'affaires des magasins Mr. BRICOLAGE d'Obernai et Wissembourg,
 - le rendement au m² de chaque magasin Mr. BRICOLAGE du Bas-Rhin.

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

À partir de vos connaissances et de **l'annexe 1** complétée :

- 1.3** Comparer et commenter le positionnement et les performances du magasin Mr. Bricolage d'Erstein par rapport à celles réalisées par l'ensemble des magasins Mr. BRICOLAGE du Bas-Rhin.

Répondre sur la copie

Après avoir situé votre magasin sur son marché, vous vous intéressez à l'activité des différents départements et plus particulièrement du département Décoration.

À partir de vos connaissances :

- 1.4** Analyser l'évolution des chiffres d'affaires des rayons du département Décoration du magasin Mr. BRICOLAGE d'Erstein entre 2017 et 2018.

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

- 1.5** Commenter l'évolution du chiffre d'affaires des différents départements du magasin Mr. BRICOLAGE d'Erstein.

Répondre sur la copie

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2019
SPÉCIALITÉ : COMMERCE		Coefficient : 4 - Durée : 3 heures
ÉPREUVE E2 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale		SUJET
Repère de l'épreuve : AP 1906-CO 2		Page 4 sur 18

MISSION 2

Améliorer l'implantation des produits

Suite à votre analyse des résultats du département Décoration, Monsieur Issenhuth souhaite optimiser les performances du linéaire des produits du rayon Éclairage. Il vous demande, à cet effet, d'analyser les performances réalisées par les quatre sous-familles de ce rayon : les ampoules, les éclairages extérieurs, les suspensions et lustres, les lampes à poser.

À partir de vos connaissances

- 2.1** Calculer pour chaque sous famille :
- les parts de chiffre d'affaires, de marge et de linéaire,
 - l'indice de sensibilité au chiffre d'affaires et à la marge,
 - l'indice de sensibilité moyen.

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

- 2.2** Proposer les modifications à apporter à la part de linéaire allouée à chaque sous-famille et justifier les propositions.

Répondre sur la copie

- 2.3** Calculer le nouveau linéaire théorique pour chaque sous-famille à partir de l'indice de sensibilité moyen en donnant le détail de vos calculs.
Arrondir vos résultats à l'entier le plus proche.

Répondre sur la copie sous forme d'un tableau

Suite au dernier inventaire tournant, vous avez identifié un ancien stock de 80 lampes « Lampe à poser métal Zons », que vous souhaitez écouler. Vous installez une tête de gondole à cet effet.

Les ventes prévisionnelles par semaine sont de 21 lampes.

Le magasin est ouvert 7 jours sur 7.

À partir des **documents 3 et 4** et de vos connaissances :

- 2.4** Calculer la capacité de stockage de la tête de gondole « Lampe à poser métal Zons ».

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

- 2.5** Calculer le nombre de jours théoriques nécessaires pour écouler l'ensemble du stock de la « Lampe à poser métal Zons », référence : 2329366.

Répondre sur la copie

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2019
SPÉCIALITÉ : COMMERCE		Coefficient : 4 - Durée : 3 heures
ÉPREUVE E2 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale		SUJET
Repère de l'épreuve : AP 1906-CO 2		Page 5 sur 18

MISSION 3

Déterminer le prix et la rentabilité d'un produit

Suite à votre analyse des résultats du département Décoration, vous portez une attention particulière à la gestion des produits saisonniers, à l'approche de l'été. Vous constatez que les ventes de certains luminaires de jardin stagnent. Vous vous interrogez sur la rentabilité de ces produits et la cohérence des prix pratiqués par rapport à l'offre de vos concurrents.

À partir de vos connaissances :

- 3.1** Calculer le prix de vente TTC, le prix de vente HT, le prix d'achat HT, la marge et le taux de marque pour les quatre références de luminaires de jardin.

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

- 3.2** Déterminer la référence la plus rentable et justifier ce choix.

Répondre sur la copie

Le point de vente pratique une politique d'alignement des prix sur le concurrent le moins cher. Monsieur Issenhuth vous a demandé d'effectuer un relevé de prix auprès de vos trois principaux concurrents. Il vous charge de l'exploiter.

À partir du **document 5, de l'annexe 5** et de vos connaissances :

- 3.3** Déterminer le nouveau prix de vente TTC pour la référence 679061 - lampe boule 10 cm.

Compléter l'annexe 6 (à rendre avec la copie)

- 3.4** Calculer la rentabilité de la référence 679061 - Lampe boule 10 cm, suite au changement du prix de vente TTC.

Compléter l'annexe 6 (à rendre avec la copie)

- 3.5** Justifier le choix du produit concerné par l'alignement de prix.
Commenter les résultats en termes de rentabilité.

Répondre sur la copie

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2019
SPÉCIALITÉ : COMMERCE		Coefficient : 4 - Durée : 3 heures
ÉPREUVE E2 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale		SUJET
Repère de l'épreuve : AP 1906-CO 2		Page 6 sur 18

MISSION 4

Étudier la satisfaction et la fidélisation de la clientèle

Monsieur Issenhuth souhaite avoir une connaissance précise de sa clientèle, pour mieux la satisfaire. Il met à votre disposition les statistiques issues de bulletins d'adhésion à la carte de fidélité et les résultats de l'enquête de satisfaction menée auprès de 600 clients du magasin Mr. BRICOLAGE d'Erstein, interrogés au mois de mai.

À partir du **document 6** et de vos connaissances :

4.1 Établir le profil de la clientèle du magasin Mr. BRICOLAGE d'Erstein.

*Répondre sur **la copie***

À partir du **document 7** :

4.2 Relever les deux principaux motifs d'insatisfaction des clients de votre point de vente en les justifiant. Proposer deux solutions d'amélioration visant au développement de la satisfaction de la clientèle pour chaque motif.

*Répondre sur **la copie** sous forme d'un tableau*

Monsieur Issenhuth souhaite exploiter votre maîtrise des réseaux sociaux pour développer la communication du magasin avec sa clientèle fidèle et attirer une clientèle plus jeune adepte des nouveaux réseaux sociaux. Le magasin Mr. BRICOLAGE d'Erstein est déjà présent sur Facebook. D'ailleurs, depuis la mise en place du compte Facebook de Mr. BRICOLAGE Erstein, le nombre de clients encartés a augmenté de 62 350 à 69 750.

Monsieur Issenhuth s'interroge sur l'opportunité de créer un compte Instagram pour le magasin.

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

4.3 Calculer le taux de progression du nombre de clients encartés depuis la mise en place du compte Facebook.
Commenter le résultat.

*Répondre sur **la copie***

4.4 Repérer les intérêts d'Instagram pour la clientèle. (4 éléments attendus)

*Répondre sur **la copie***

4.5 Lister les avantages d'ouvrir un compte Instagram pour le magasin.
(6 éléments attendus)

*Répondre sur **la copie***

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2019
SPÉCIALITÉ : COMMERCE		Coefficient : 4 - Durée : 3 heures
ÉPREUVE E2 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale		SUJET
Repère de l'épreuve : AP 1906-CO 2		Page 7 sur 18

DOCUMENT 1 : LE MARCHÉ DU BRICOLAGE



Au sein d'un marché du bricolage en forme, Leroy Merlin, avec une part de marché de 34 %, s'affirme comme le leader incontesté.

© Laetitia DUARTE

Bien sûr, les fortes croissances d'avant 2008 ne sont plus que de lointains souvenirs. Mais, après des années chaotiques, voilà le marché du bricolage qui, en France, confirme sa reprise : en 2018, les ventes ont progressé de 1,9 %, à 26 milliards d'euros TTC, ainsi que l'annoncent la Fédération des magasins de bricolage (FMB) et l'Union nationale des industriels du bricolage (Unibal). Comme en 2017 en somme, ce qui, en soi, est une belle surprise. Sur une base de comparaison pourtant élevée, cela représente en effet un chiffre d'affaires additionnel de 600 millions d'euros [...].

Isa-conso.fr- 2018

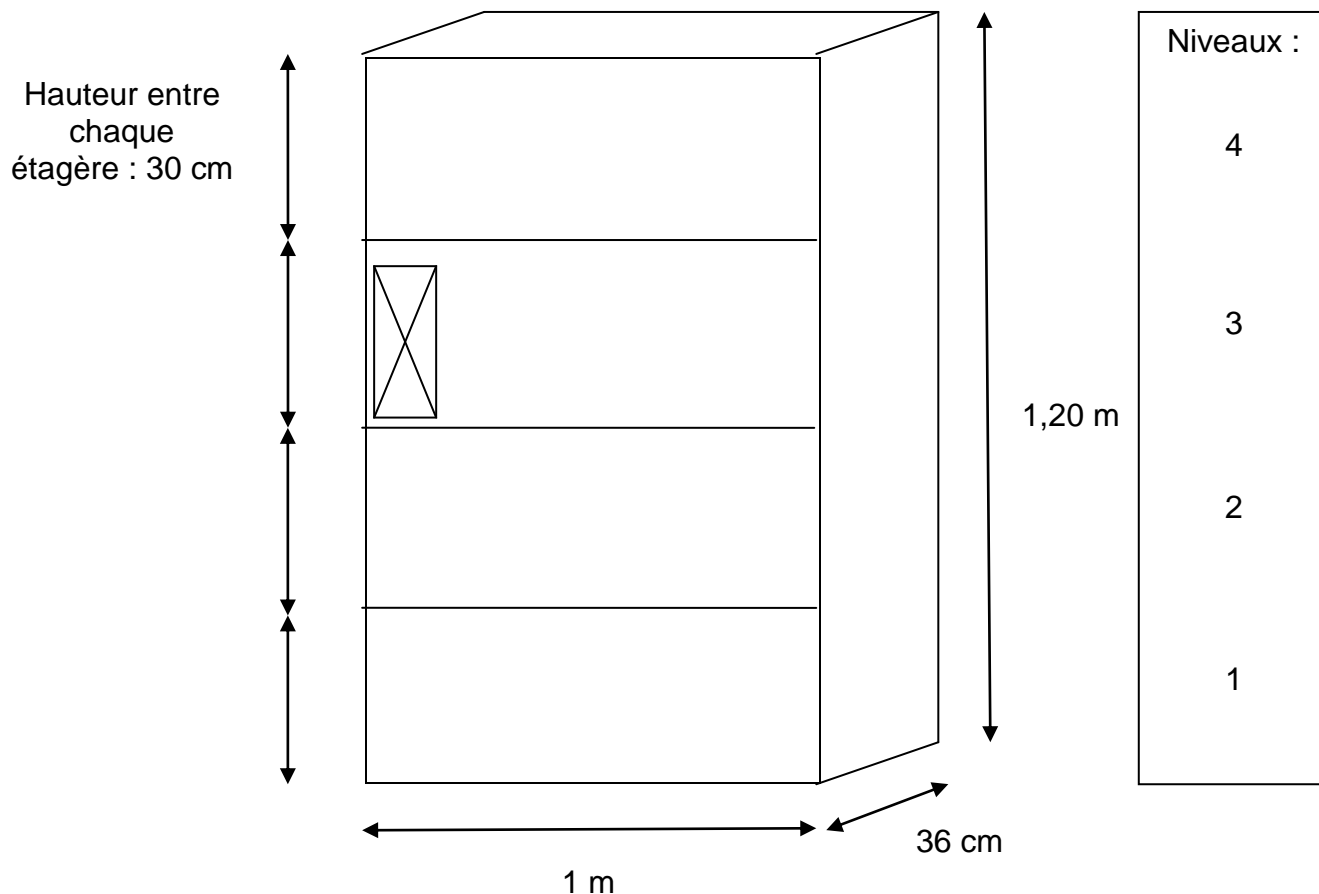
DOCUMENT 2 : CHIFFRES D'AFFAIRES 2017 ET 2018 Mr. BRICOLAGE ERSTEIN

Chiffre d'affaires TTC 2017 en €	Chiffre d'affaires TTC 2018 en €
3 517 220	3 591 000

Source interne

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2019
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4 - Durée : 3 heures
ÉPREUVE E2 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : AP 1906-CO 2	Page 8 sur 18

DOCUMENT 3 : SCHÉMA DE LA TÊTE DE GONDOLE



Source interne

DOCUMENT 4 : CONSIGNES POUR L'IMPLANTATION « Lampe à poser métal Zons »



Désignation : Lampe à poser métal Zons

Référence : 2329366

Conditionnement : carton d'une unité

PV TTC : 21,95 €

Présentation en rayon dans son conditionnement

Dimensions du carton :

Longueur : 14 cm

Profondeur : 14 cm

Hauteur : 28 cm

4 lampes seront exposées sur le niveau 4 et raccordées à une prise pour les présenter allumées et théâtraliser l'offre.

Aucun stockage sur le niveau 4.

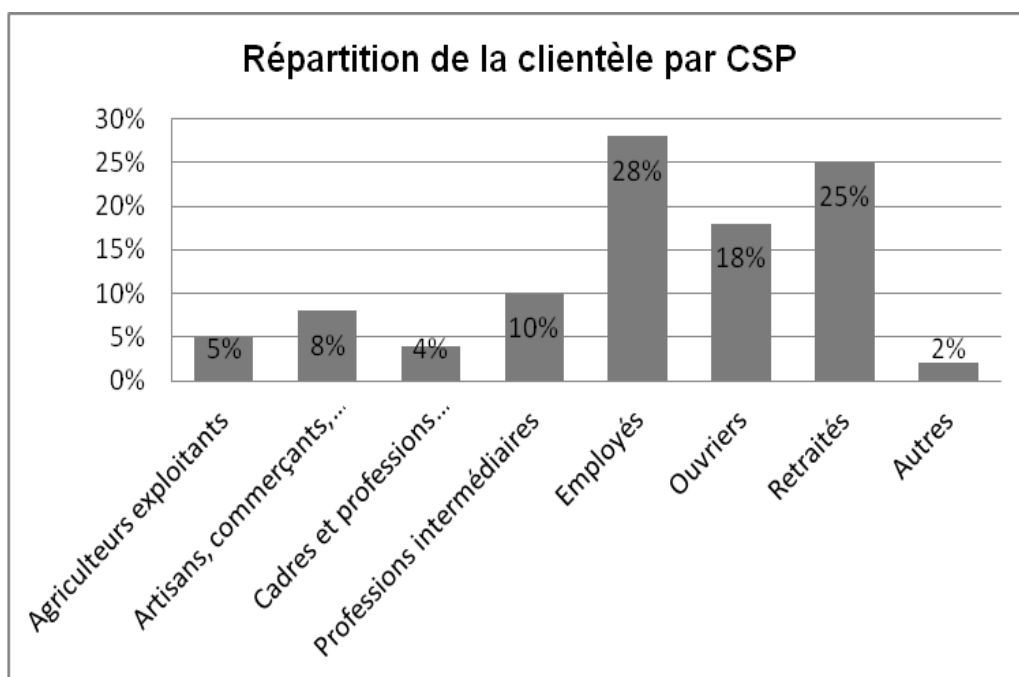
EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2019
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4 - Durée : 3 heures
ÉPREUVE E2 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : AP 1906-CO 2	Page 9 sur 18

DOCUMENT 5 : RELEVÉ DE PRIX DE LA CONCURRENCE – LUMINAIRES DE JARDIN

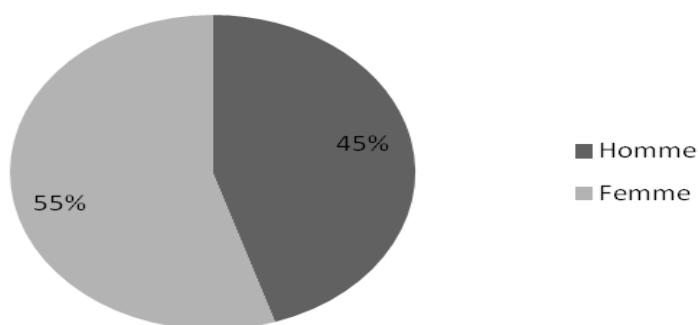
Produits	PV TTC (€)		
	Leroy Merlin Ostwald	Botanic Fegersheim	Weldom Molsheim
6465 - Lampe cube sans fil 30 cm	49,99	53,00	49,00
679061 - Lampe boule 10 cm	8,30	9,50	8,80
11686 - Lampe cube 20 cm	/	22,00	19,50
27836 - Lampe boule sans fil 30 cm	44,90	42,50	45,00

Source interne

DOCUMENT 6 : ÉTUDE STATISTIQUE DES BULLETINS D'ADHÉSION À LA CARTE DE FIDÉLITÉ Mr. BRICOLAGE ERSTEIN



Répartition de la clientèle par sexe

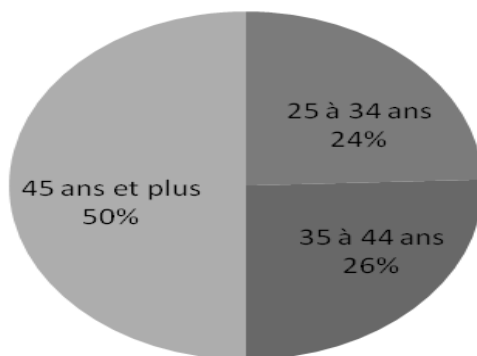


Source interne

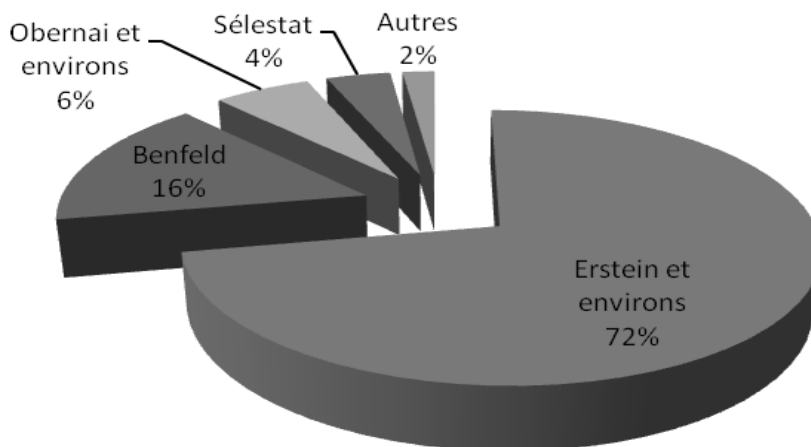
EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2019
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4 - Durée : 3 heures
ÉPREUVE E2 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : AP 1906-CO 2	Page 10 sur 18

DOCUMENT 6 (suite) : ÉTUDE STATISTIQUE DES BULLETINS D'ADHÉSION À LA CARTE DE FIDÉLITÉ Mr. BRICOLAGE ERSTEIN

Répartition de la clientèle par âge



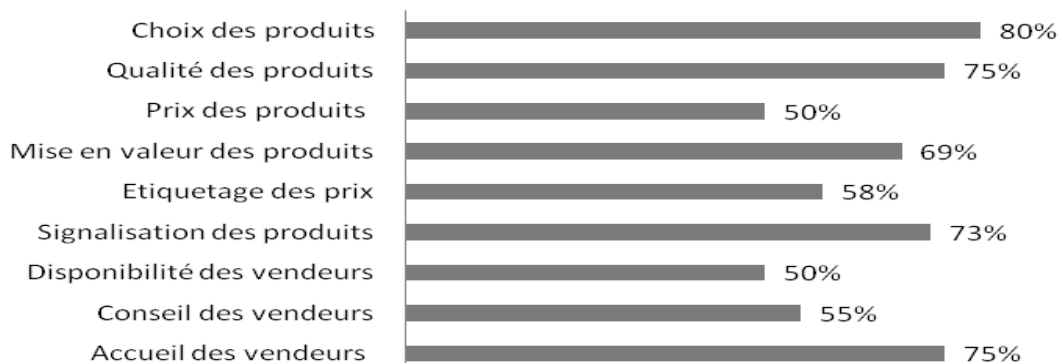
Répartition de la clientèle par lieu d'habitation



Source interne

DOCUMENT 7 : EXTRAIT DE L'ENQUÊTE DE SATISFACTION DU MAGASIN ERSTEIN

Evaluation de la satisfaction des clients par critère

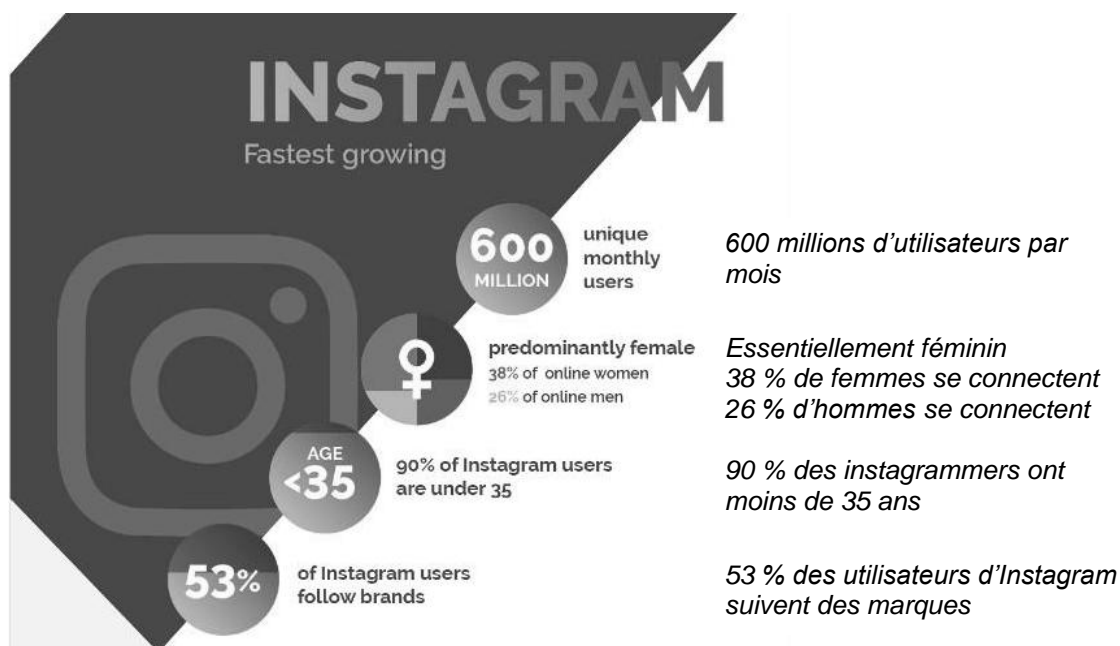


Source interne

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2019
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4 - Durée : 3 heures
ÉPREUVE E2 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : AP 1906-CO 2	Page 11 sur 18

DOCUMENT 8 : INSTAGRAM, UN INCONTOURNABLE DANS UNE STRATÉGIE MARKETING

Instagram est le réseau social connaissant la plus forte croissance du moment. Dans le monde en 2016, 42 % des internautes utilisent cette application, soit +18 points en deux ans. À noter : la cible des Instagrammeurs est jeune. En effet, 90 % d'entre eux ont moins de 35 ans.



<http://www.mbadmb.com> - 17/05/2017

DOCUMENT 9 : INSTAGRAM, ADORÉ PAR LES MARQUES

Avec 1 million d'utilisateurs actifs, Instagram est devenu un outil incontournable pour les marques et permet de partager instantanément des photos et des vidéos au sein d'une communauté.

D'après les derniers chiffres, Instagram compte 8 millions d'entreprises qui utilisent Instagram pour des profils professionnels. De nouvelles fonctionnalités pour les utilisateurs et les marques ont été développées comme des profils de marques, des *business tools* (outils de travail) et même des « *stories* ». Cette application permet de retoucher des photos avec des filtres professionnels.

De nos jours, les entreprises ont tout intérêt à utiliser ce réseau social qui leur permet d'accroître considérablement leur notoriété ainsi que leurs ventes. Elles ont également le contrôle sur leur image de marque sur internet appelée aussi la *e-réputation*. Instagram est caractérisé par les utilisateurs comme une plateforme de découverte.

C'est un outil qui permet aux marques de faire des ciblage géolocalisés, socio-démographiques et basés sur les centres d'intérêts. De nouveaux « *business tools* » ont été lancés sur Instagram afin de permettre aux marques d'analyser des données pertinentes sur leurs cibles.

<https://www.1ere-position.fr> - 31/03/2017

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2019
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4 - Durée : 3 heures
ÉPREUVE E2 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : AP 1906-CO 2	Page 12 sur 18

ANNEXE 1 : PERFORMANCES DES MAGASINS Mr. BRICOLAGE DU BAS-RHIN

Magasins Mr. BRICOLAGE Bas-Rhin	Chiffre d'affaires 2018 en € *	Contribution au chiffre d'affaires sur 2018 en %*	Surface de vente en m²	Rendement en €/m² *
Erstein	3 591 000		2 300	
Strasbourg	3 990 000		2 450	
Obernai		28	2 250	
Wissembourg		15	1 200	
Total	13 300 000	100	8 200	

* Arrondir à l'unité la plus proche

Détail des calculs :

Part de chiffre d'affaires Mr. BRICOLAGE Erstein :

CA Mr. BRICOLAGE Obernai :

Rendement en €/m² Mr. BRICOLAGE Erstein :

ANNEXE 2 : TAUX D'ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DES DIFFÉRENTS DÉPARTEMENTS DU MAGASIN Mr. BRICOLAGE ERSTEIN

Départements	Chiffres d'affaires 2017 en (€)	Chiffre d'affaires 2018 en (€)	Taux d'évolution 2017/2018 *
Jardin	848 680	936 000	+ 10,28
Décoration	748 140	699 000	•
Peinture	249 380	250 000	•
Éclairage	288 440	238 000	•
Voilage	210 320	211 000	•
Bois	207 360	216 000	+ 4,17
Outillage	363 600	360 000	- 0,99
Quincaillerie	314 280	324 000	+ 3,09
Matériau	279 360	288 000	+ 3,09
Électricité	381 400	396 000	+ 3,82
Sanitaire	374 400	372 000	- 0,64
Magasin	3 517 220	3 591 000	

** Arrondir les résultats à deux chiffres après la virgule*

Détail du calcul :

Taux d'évolution 2018/2017 pour le département Décoration :

ANNEXE 3 : ANALYSE DE LA PERFORMANCE - RAYON ÉCLAIRAGE

Sous-familles	CA HT 2018 en (€)	CA HT en % *	Marge en € 2018	Marge en % *	Linéaire développé (en mld)	Linéaire développé en % *	Indice de sensibilité au CA **	Indice de sensibilité à la marge **	Indice de sensibilité moyen **
Ampoules	78 228		28 167		59				
Éclairages extérieurs	11 567		3 371		20				
Suspensions et lustres	25 118		9 254		5				
Lampes à poser	19 967		6 732		17				
TOTAL	134 880	100	47 524	100	101	100			

* Arrondir vos résultats à 2 chiffres après la virgule

** Arrondir les résultats à 3 chiffres après la virgule

Détails des calculs pour la sous-famille Lampes à poser :

CA en % :	Linéaire développé en % :	Indice de sensibilité au CA :	Indice de sensibilité à la marge :	Indice de sensibilité moyen :

ANNEXE 4 : CAPACITÉ DE STOCKAGE DE LA TÊTE DE GONDOLE

Critères	Calculs et Résultats
Pour un niveau	
Nombre de frontales	
Nombre de produits en profondeur	
Nombre de produits en hauteur	
Capacité de stockage d'un niveau	
Capacité de stockage de la TG	
Capacité de stockage totale	

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2019
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4 - Durée : 3 heures
ÉPREUVE E2 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : AP 1906-CO 2	Page 16 sur 18

ANNEXE 5 : PERFORMANCES PRIX – SOUS-FAMILLE : LUMINAIRES DE JARDIN

Références et désignations	PA HT * en (€)	PV HT * en (€)	Marge en (€) commerciale HT *	PV TTC * en (€)	Taux de marque *	Coefficient multiplicateur **
6465 - Lampe cube sans fil 30 cm	(1)	(1)	9,28	49,00		
679061 - Lampe boule 10 cm	4,35		(2)	8,80	40,65	(2)
11686 - Lampe cube 20 cm	(3)			19,90	(3)	2,000
27836 - Lampe boule sans fil 30 cm	23,85	(4)	11.89	(4)	33,27	

Taux de TVA : 20 % * **Arrondir vos résultats à 2 chiffres après la virgule** ** **Arrondir vos résultats à 3 chiffres après la virgule**

Détails des calculs pour chacune des références :

(1) Référence 6465 - Lampe cube sans fil 30 cm :	(2) Référence 679061 – Lampe boule 10 cm :	(3) Référence 11686 – Lampe cube 20 cm :	(4) Référence 27836 – Lampe boule sans fil 30 cm :
PV HT :	Marge :	PA HT :	PV HT :
PA HT :	Coefficient multiplicateur :	Taux de marque :	PVTTC :

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2019
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4 - Durée : 3 heures
ÉPREUVE E2 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : AP 1906-CO 2	Page 17 sur 18

ANNEXE 6 : ALIGNEMENT PRIX ET RENTABILITÉ

Référence et désignation	Ancien PVTTC en (€)	Nouveau PVTTC en (€)	Nouveau PV HT * en (€)	PA HT en (€)	Nouvelle marge commerciale HT * en (€)	Nouveau taux de marque *
679061 - Lampe boule 10 cm						

Justifications des calculs

Nouveau prix HT :

Nouvelle marge commerciale HT :

Nouveau taux de marque :

** Arrondir vos résultats à 2 chiffres après la virgule*

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2019
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4 - Durée : 3 heures
ÉPREUVE E2 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : AP 1906- CO 2	Page 18 sur 18