

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL
SPÉCIALITÉ COMMERCE
SESSION 2017

ÉPREUVE 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 dans la feuille de copie anonyme.**

L'usage du dictionnaire n'est pas autorisé.

Calculatrice autorisée, B.O. 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 : AP 1706 CO 2	Page 1 sur 21



Les magasins U sont réunis en coopérative rassemblant les enseignes “Hyper U”, “Super U”, “U Express”.

Le Super U de Grand-Camp Rocade, situé aux Abymes (Guadeloupe), a été inauguré en 2007. Il est situé dans la zone commerciale, au cœur d’une petite galerie marchande dont il est la locomotive. Le directeur, M. Baptiste, travaille en étroite collaboration avec les producteurs locaux pour proposer un large assortiment de produits de qualité qui couvre l’ensemble des besoins de la clientèle.

Ce supermarché de proximité possède une surface de vente de 1050 m² et emploie 45 personnes.

Titulaire du baccalauréat professionnel spécialité commerce, vous venez d’être embauché(e) en qualité d’employé(e) de commerce au sein de l’équipe de M. Baptiste, au rayon “ Boulangerie-Viennoiserie-Pâtisserie”.

À l’approche de l’Épiphanie, il est soucieux de l’implantation et de la gestion de la galette des rois, produit phare de ce rayon à cette période.

Pour cela, il vous confie plusieurs missions :

PARTIE 1 : Améliorer la satisfaction et la fidélisation de la clientèle

PARTIE 2 : Planter des produits et optimiser la répartition d’un linéaire

PARTIE 3 : Analyser les performances d’un assortiment

PARTIE 4 : Valoriser les stocks et 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 : AP 1706 CO 2	Page 2 sur 21	

Liste des documents

Document 1	Extrait des résultats de l'enquête de satisfaction réalisée par Super U Rode	8/21 à 10/21
Document 2	Imprimés déposés dans la boîte à idées	11/21 et 12/21
Document 3	Le service de drive et de courses en ligne des Magasins U	12/21 et 13/21
Document 4	Modes et niveaux de présentation des galettes	13/21
Document 5	Dimensions d'une boîte de galette (en cm)	13/21
Document 6	Dimensions d'une tête de gondole	14/21

Liste des annexes

Annexe 1	Analyse des imprimés déposés dans la boîte à idées	15/21
Annexe 2	Positionnement des galettes sur un niveau de présentation	16/21
Annexe 3	Positionnement des galettes sur la tête de gondole	16/21
Annexe 4	Indice de sensibilité du rayon des pains au lait	17/21
Annexe 5	Calculs des marges et chiffres d'affaires des semaines 1 et 2	18/21
Annexe 6	Comparaison des ventes de la semaine 2 par rapport à la semaine 1	19/21
Annexe 7	Calculs liés à la démarque	20/21
Annexe 8	Gestion des stocks de la galette coco pour les semaines 1, 2, 3 et 4	21/21

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 : AP 1706 CO 2	Page 3 sur 21	

PARTIE 1

Améliorer la satisfaction et la fidélisation de la clientèle

La satisfaction et la fidélisation des clients sont des éléments clés de la relation client.

Aussi, le magasin Super U Rocade réalise régulièrement un questionnaire interne permettant de mesurer le degré de satisfaction de ses clients. Ces derniers peuvent s'informer sur les produits, les promotions, les avantages de la carte U en consultant le site Internet dédié. En magasin, ils disposent d'imprimés sur lesquels ils expriment librement leurs remarques et suggestions.

Soucieux d'améliorer la satisfaction de sa clientèle et de mieux la fidéliser, Monsieur Baptiste vous charge d'analyser la situation actuelle et de reformuler des préconisations.

TRAVAIL À FAIRE

À partir du **document 1 et de vos connaissances** :

- 1-1** Dresser, **sur votre copie**, le profil de la clientèle de votre magasin et présenter son comportement d'achat.
- 1-2** Identifier, **sur votre copie**, trois points forts de votre magasin Super U Rocade. Justifier vos propos par des chiffres.
- 1-3** Indiquer, **sur votre copie** et sous forme de tableau, trois points faibles du magasin et proposer une solution d'amélioration pour chacun d'entre eux.

Super U Rocade met une boîte à idées à disposition de ses clients. Ces derniers peuvent y déposer leurs remarques et leurs suggestions s'ils le souhaitent.

À partir du **document 2 et de vos connaissances** :

- 1-4** Analyser, sur l'annexe 1 (à rendre avec votre copie), trois remarques formulées par vos clients, puis proposer une solution pour chacune d'entre elles.

Comme tous les magasins du groupe système U, la carte de fidélité est le moyen privilégié pour fidéliser la clientèle. La carte U permet d'accumuler des points pour obtenir, en échange, soit des cadeaux, soit des réductions en magasin. 70 % des clients du Super U Rocade la possèdent. Cependant, ce système de fidélisation est « vieillissant ».

À partir du **document 3 et de vos connaissances** :

- 1-5** Relever, **sur votre copie**, deux nouveaux services proposés par l'enseigne qui permettent de fidéliser la clientèle.
- 1-6** Préciser, **sur votre copie**, trois avantages pour le distributeur d'utiliser ces nouveaux moyens de fidélisation.

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 : AP 1706 CO 2	Page 4 sur 21

PARTIE 2

Planter des produits et optimiser la répartition d'un linéaire

Vous êtes affecté(e) en décembre 2016 au rayon « Boulangerie – Viennoiserie - Pâtisserie » du magasin Super U Rode. Afin de donner un maximum de visibilité au linéaire des galettes des rois et d'en améliorer la rentabilité, Monsieur Baptiste vous demande d'implanter ces produits sur une tête de gondole (TG).

TRAVAIL À FAIRE

À partir des **documents 4, 5 et 6** :

2-1 Calculer, sur l'**annexe 2 (à rendre avec votre copie)**, le nombre de galettes disposées à plat qu'il est possible de présenter sur un niveau de la TG.

2-2 Calculer, sur l'**annexe 3 (à rendre avec votre copie)**, le nombre de galettes par parfum, à positionner sur la tête de gondole.

Monsieur Baptiste constate que l'assortiment de pains au lait ne se vend pas assez. Il vous demande d'effectuer une réimplantation de ce linéaire en utilisant comme outil de gestion l'indice de sensibilité.

2-3 Calculer l'indice de sensibilité au chiffre d'affaires et le linéaire optimum pour cet assortiment en complétant l'**annexe 4**.

2-4 Indiquer la décision d'augmenter ou de diminuer la représentation de chacune des références de cet assortiment et justifier vos décisions, en complétant l'**annexe 4**.

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 : AP 1706 CO 2	Page 5 sur 21	

PARTIE 3

Analyser les performances d'un assortiment

Après deux semaines de vente de galettes des rois, Monsieur Baptiste souhaite faire un premier bilan concernant la rentabilité et l'implantation de ces produits en tête de gondole. Il vous charge d'en analyser les ventes.

TRAVAIL À FAIRE :

3-1 Compléter, sur l'**annexe 5 (à rendre avec votre copie)**, le tableau de bord du rayon.

3-2 Déduire, sur l'**annexe 5 (à rendre avec votre copie)**, la galette la plus rentable en termes de marge unitaire et la plus performante en termes de chiffre d'affaires.

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

3-3 Calculer sur l'**annexe 6 (à rendre avec votre copie)**, l'évolution des ventes en volume entre la semaine 1 et la semaine 2. En déduire la galette la plus appréciée par les clients. Justifier votre réponse.

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 : AP 1706 CO 2	Page 6 sur 21

PARTIE 4

Valoriser les stocks et la démarque

Monsieur Baptiste vous précise qu'une palette contenant des galettes a été détériorée durant la manutention. Ces galettes ne peuvent pas être destinées à la vente en semaine 3.

TRAVAIL À FAIRE :

4-1 Effectuer, sur l'**annexe 7 (à rendre avec votre copie)**, les calculs liés cette démarque.

M. Baptiste vous communique les chiffres concernant les stocks de la galette coco des semaines 1, 2, 3 et 4, produit très demandé localement.

4-2 Réaliser, sur l'**annexe 8 (à rendre avec votre copie)**, les calculs demandés par Monsieur Baptiste concernant la gestion du stock de la galette coco sur la période.

Sachant que la galette frangipane a une vitesse de rotation de 2,21 jours et la galette pommes de 7,38 jours :

4-3 Commenter, **sur votre copie** les résultats de la galette coco en justifiant vos propos par des chiffres.

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 : AP 1706 CO 2	Page 7 sur 21

DOCUMENT 1

Extrait des résultats de l'enquête de satisfaction réalisée par Super U Rocade auprès de 165 clients au sein du magasin



ROCADE

Centre commercial la Rocade
97139 LES ABYMES
Tél : 0590 90 36 81

1- Quel jour de la semaine choisissez-vous pour faire vos courses dans votre magasin U ?

	Nombre	% clients
Lundi	12	7.27%
Mardi	15	9.10%
Mercredi	28	16.97%
jeudi	21	12.73%
Vendredi	39	23.63%
samedi	50	30.30%
Total	165	100%

2- Êtes-vous satisfait de l'organisation du magasin en général ?

	Nombre		% clients	
	oui	non	oui	non
La propreté du magasin	105	60	63.63 %	36.37 %
L'ambiance du magasin (décoration, agencement, musique, mise en scène des produits)	50	115	30.30 %	69.70 %
La signalisation des rayons	75	90	45.45 %	54.55 %
La facilité de circulation dans les allées	120	45	72.72 %	27.27 %
La facilité à repérer les produits recherchés	65	100	39.39 %	60.60%
La présence des produits en rayon	60	105	36.36 %	63.63 %
L'affichage des prix	90	75	54.54 %	45.46 %

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 : AP 1706 CO 2	Page 8 sur 21

DOCUMENT 1 (SUITE)



3- Que pensez-vous de l'accueil dans le magasin ?

	Nombre	% clients
Très satisfaisant	60	36.36 %
Satisfaisant	75	45.45 %
Peu satisfaisant	25	15.15 %
Insatisfaisant	5	3.04 %
Total	165	100 %

4- Que pensez-vous de la disponibilité du personnel dans le magasin ?

	Nombre	% clients
Très satisfaisant	70	42.42 %
Satisfaisant	50	30.28 %
Peu satisfaisant	36	21.70 %
Insatisfaisant	10	5.60 %
Total	165	100 %

5- Êtes-vous satisfait de la qualité des réponses à vos demandes ?

	Nombre	% clients
Oui	115	69.69 %
Non	50	30.31 %
Total	165	100 %

6- Que pensez-vous de la qualité des produits proposés ?

	Nombre	% clients
Très satisfaisant	8	5 %
Satisfaisant	146	88.25 %
Peu satisfaisant	7	4.25 %
Insatisfaisant	4	2.5 %
Total	165	100 %

7- Pour quelles raisons faites-vous vos achats dans votre magasin U?
(plusieurs réponses sont possibles)

	Nombre	% clients
Le prix	28	17 %
Le choix des produits	60	36.25 %
Le choix des marques	51	31 %
Les services (facilité d'échange ou de remboursement, location de voitures)	26	15.75 %
Total	165	100%

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 : AP 1706 CO 2	Page 9 sur 21

DOCUMENT 1 (SUITE)



8- Possédez-vous la carte U ?

	Nombre	% clients
Oui	115	69.69 %
Non	50	30.31 %
Total	165	100 %

9- Si oui faites-vous des économies avec la carte U ?
(uniquement ceux qui possèdent la carte U)

	Nombre	% clients
Oui	81	69.50 %
Non	34	29.50 %
Total	115	100 %

10- Souhaiteriez-vous recevoir nos offres de promotions sur votre mobile ?

	Nombre	% clients
Oui	100	60.61 %
Non	65	39.39 %
Total	165	100 %

11- Souhaiteriez-vous recevoir nos offres de promotions par e-mail ?

	Nombre	% clients
Oui	86	52.21 %
Non	79	47.79 %
Total	165	100 %

12- Tranche d'âge

	Nombre	% clients
Moins de 25 ans	47	28 %
Entre 26 et 40 ans	68	41 %
Entre 41 et 55 ans	39	24 %
Plus de 56 ans	11	7 %
Total	165	100 %

13- Sexe

	Nombre	% clients
Homme	45	27.27 %
Femme	120	72.73 %
Total	165	100 %

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 : AP 1706 CO 2	Page 10 sur 21

DOCUMENT 2

Imprimés déposés dans la boîte à idées

Avis n°1	Date : 10/10/2016
	Nom du client : Marie
ROCADE Grand-Camp ABYMES	Prénom : François
	Adresse : 10, rue des Acacias 97139 Abymes
<u>Remarque et suggestion :</u>	
J'aime faire mes courses à l'ouverture du magasin, car c'est un gage de tranquillité. Mais depuis quelque temps, les allées du rayon épicerie sont encombrées par le personnel qui met les produits en rayon. C'est devenu une habitude, on ne peut plus circuler. Aujourd'hui je suis venu à 10 heures, et j'ai rencontré le même problème !	
<i>Une remarque, une suggestion, une critique...Remplissez et déposez cet imprimé dans cette boîte à idée afin de nous aider à mieux vous fournir.</i>	

Avis n°2	Date : 10/10/2016
	Nom du client : Thénardier
ROCADE Grand-Camp ABYMES	Prénom : Angeline
	Adresse : Résidence les oliviers 97110 Pointe-à-Pitre
<u>Remarque et suggestion :</u>	
Au rayon boisson, j'ai cherché le prix d'une brique d'un litre de jus passion sans le trouver. L'employée est partie à une caisse pour faire scanner le produit. Heureusement, elle est revenue avec le prix. Mais quelle perte de temps !	
<i>Une remarque, une suggestion, une critique...Remplissez et déposez cet imprimé dans cette boîte à idée afin de nous aider à mieux vous fournir.</i>	

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 : AP 1706 CO 2	Page 11 sur 21

DOCUMENT 2 (SUITE)

Avis n°3	Date : 10/10/2016
	Nom du client : Luciano
ROCADE Grand-Camp ABYMES	Prénom : Annie-Claude
	Adresse : Allée des Bégonias 97190 Le GOSIER
<u>Remarque et suggestion :</u>	
J'ai beaucoup de cartes de fidélité dans mon portefeuille, je perds un temps fou à la trouver à la caisse. De plus, vos récompenses en système de points c'est trop compliqué !!!!	
<i>Une remarque, une suggestion, une critique...Remplissez et déposez cet imprimé dans cette boîte à idée afin de nous aider à mieux vous fournir.</i>	

DOCUMENT 3

Le service de drive et de courses en ligne des Magasins U

DRIVE, RETRAIT EN MAGASIN OU LIVRAISON À DOMICILE : VOUS AVEZ LE CHOIX !

GAGNEZ DES € CARTE U SUR COURSESU.COM

Carte U

Votre fidélité est également récompensée quand vous faites vos courses avec CoursesU.com

RÉALISEZ VOS COURSES COMME EN MAGASIN

Avantages coursesU.com

- Nous vous proposons une très large gamme de produits, directement issue des rayons de nos magasins
- Retrouvez de nombreux produits des rayons traditionnels
- Nos équipes font les courses pour vous avec le plus grand soin

Nous veillons à vous fournir les dates limites de consommation les plus longues disponibles

L'APPLI COURSESU.COM PARTOUT AVEC VOUS



LE TUTORIEL

Grace à notre tutoriel, découvrez en toute simplicité notre tout nouveau site ! Laissez vous guider.

AVANTAGES DU SERVICE

- Les prix sont les mêmes qu'en magasin sur une large gamme de produits.
- Votre commande est préparée par votre Magasin U.
- Les dates de limites de consommation sont soigneusement sélectionnées.
- Gagnez des € CARTE U
- sur CoursesU.com

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 : AP 1706 CO 2	Page 12 sur 21

CONTACTEZ-NOUS

Choisissez un magasin à contacter par e-mail pour :

- Location utilitaires et véhicules
- Livraison directe à domicile
- Librairie en ligne
- Billetterie en ligne
- Développement photo en ligne
- U Le commerce qui profite à tous
- Offres d'emploi

SUIVEZ-NOUS SUR : FACEBOOK TWITTER



Source : www.magasin-u.com

DOCUMENT 4

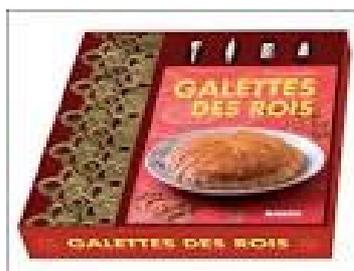
Modes et niveaux de présentation des galettes

Galettes à positionner	Présentation	Niveaux de présentation
Frangipane	Horizontale	Niveau supérieur, des yeux et des mains
Pomme	Horizontale	Niveau inférieur
Coco	Horizontale	Niveau du sol

DOCUMENT 5

Dimensions d'une boîte de galette (en cm)

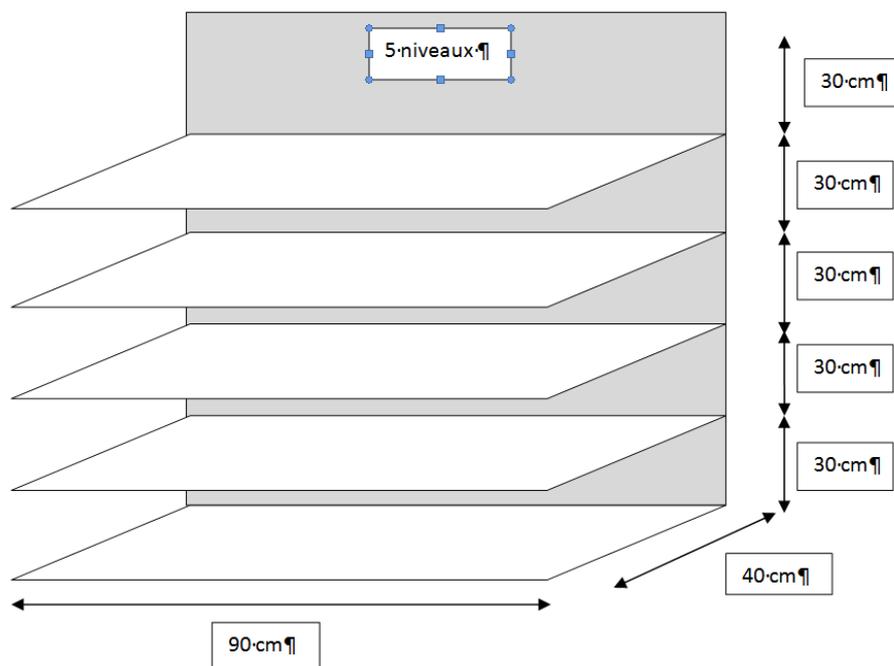
Longueur	28 cm
Largeur	28 cm
Hauteur	5 cm



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 : AP 1706 CO 2	Page 13 sur 21

DOCUMENT 6

Dimensions d'une tête de gondole



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 : AP 1706 CO 2	Page 14 sur 21

ANNEXE 1

(à compléter et à rendre avec la copie)

Analyse des imprimés déposés dans la boîte à idées

N° des avis	Reformulation de l'insatisfaction du client	Rayon concerné	Solution préconisée pour améliorer la satisfaction
1			
2			
3			

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 : AP 1706 CO 2		Page 15 sur 21	

ANNEXE 2

(à rendre avec votre copie)

Positionnement des galettes sur un niveau de présentation

Nombre de galettes	Calculs	Résultats *	Résultats retenus
En longueur			
En profondeur			
En hauteur			
Total			

* Résultats obtenus 2 chiffres après la virgule.

ANNEXE 3

(à rendre avec votre copie)

Positionnement des galettes sur la tête de gondole

Galettes	Nombre de galettes à positionner sur un niveau	Nombre de niveaux de présentation	Nombre total de galettes sur la tête de gondole
Frangipane			
Pomme			
Coco			

Détails des calculs pour la galette frangipane

Nombre de galettes sur une tête de gondole :

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 : AP 1706 CO 2		Page 16 sur 21	

ANNEXE 4 :(à rendre avec votre copie)

Indice de sensibilité du rayon des pains au lait

Produits	Linéaire en mld	Chiffre d'affaires HT (€)	% linéaire *	% Chiffre d'affaires HT *	Indice de sensibilité au chiffre d'affaires **	Décision ↗ ou ↘ ou =	Justification	Linéaire optimum *
Pains au lait Pasquier	0.37	200						
Pains au lait Harry's	1.02	500						
Pains au lait MDD	0.10	600						
Pains au lait premier prix	1.10	1 400						
TOTAL								

*arrondir à deux chiffres après la virgule

**arrondir à trois chiffres après la virgule

Détails des calculs pour les pains au lait Pasquier :

% linéaire :

Indice de sensibilité au chiffre d'affaires :

% chiffre d'affaires :

Linéaire optimum :

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 : AP 1706 CO 2	Page 17 sur 21

ANNEXE 5 (à rendre avec votre copie)

Calculs des marges et chiffres d'affaires des semaines 1 et 2

Galettes	PA HT en €	Frais liés à la mise en rayon HT en €	Prix de revient HT en €	PV HT En €	Marge unitaire HT en €	Taux de marque %	Quantité vendue semaine 1	CA HT en € semaine 1	Quantité vendue semaine 2	CA HT en € semaine 2	CA HT en € moyen semaines 1 et 2
Frangipane	2.20	1.30		7.11			350		400	2844	
Pomme	1.20	1.30		6.50			175		125	812.50	
Coco	1.50	1.30		6.30			145		146	919.80	
Total										4576.30	

Arrondir à 2 chiffres après la virgule

Détails des calculs pour la galette frangipane :

Prix HT de revient :

Marge unitaire HT:

Taux de marque :

Chiffre d'affaires HT (semaine 1):

CA moyen HT semaines 1 et 2 :

Galette la plus rentable selon la marge unitaire HT :

Galette au CA HT le plus élevé :

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 : AP 1706 CO 2	Page 18 sur 21

ANNEXE 6

(à rendre avec votre copie)

Comparaison des ventes de la semaine 2 par rapport à la semaine 1

Types de Galettes	Quantités vendues semaine 1	Quantités vendues semaine 2	Évolution des ventes en volume	Taux d'évolution des ventes
Frangipane				
Pomme				
Coco				
TOTAL				

Arrondir à 2 chiffres après la virgule

Détails des calculs pour la galette frangipane :

Évolution en volume :

Pourcentage d'évolution :

Galette la plus appréciée par les clients (justifier votre réponse) :

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 : AP 1706 CO 2		Page 19 sur 21

ANNEXE 7

(à rendre avec votre copie)

Calculs liés à la démarque

Gallettes	Prix unitaire HT (€)	Volume des ventes		Nombre de gallettes détériorées (écart)	Montant de la démarque connue HT (€)	CA HT théorique (€)	Pourcentage de la démarque *
		Théorique	Réel				
Frangipane	7.11	1 100	900				
Pomme	6.5	270	210				
Coco	6.3	340	300				
Total							

*Arrondir à 2 chiffres après la virgule

Détails des calculs pour la galette frangipane :

Montant de la démarque connue HT (€):

CA HT des gallettes vendues (€):

Pourcentage de la démarque sur la démarque totale :

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 : AP 1706 CO 2		Page 20 sur 21	

ANNEXE 8

(à rendre avec votre copie)

**Gestion des stocks de la galette coco
pour les semaines 1, 2, 3 et 4**

	Détails des calculs	Résultats
Stock initial		365
Achats		450
Ventes		815
Stock Final		
Stock Moyen		
Coefficient de rotation		
Vitesse de rotation du stock (30 jours)		

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 : AP 1706 CO 2		Page 21 sur 21