

**ANNEXE 1 à compléter et à rendre avec la copie**

**SITUATION DU MARCHÉ DU CHOCOLAT EN TABLETTES**

CRITÈRES D'ANALYSE		ÉLÉMENTS DE RÉPONSES	
<b>Identification du marché</b>		Marché du chocolat en tablettes	
<b>Situation générale du marché</b>	<b>En volume</b>		
	<b>En valeur</b>		
	<b>Perspectives</b>		
<b>L'offre</b>	<b>Les fabricants :</b> ▪ <b>Parts de marché</b> ▪ <b>Évolution</b>	<b>Leader :</b>	<b>Challenger (<i>concurrent principal</i>) :</b>
	<b>Les segments de produits :</b> ▪ <b>Parts de marché</b> ▪ <b>Évolution</b>	<b>Les segments qui se développent :</b>	<b>Les segments qui régressent :</b>
<b>La demande</b>	<b>Aspects quantitatifs</b>		
	<b>Aspects qualitatifs</b>		

<b>EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL</b>		<b>SESSION 2004</b>
<b>SPÉCIALITÉ : COMMERCE</b>	<b>Coefficient : 4</b>	<b>0406-CO ST A</b>
<b>ÉPREUVE E 1 : Sous-épreuve A 1</b>	<b>Durée : 3 heures</b>	
<b>Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente</b>		<b>SUJET</b>
<b>Page 13 sur 17</b>		

**ANNEXE 2 à compléter et à rendre avec la copie**

**RÉSULTATS 2003 DE LA FAMILLE CHOCOLAT EN TABLETTES**

Segments	TVA	Chiffre d'affaires TTC en € (1)	Chiffre d'affaires HT en € (1)	Taux de marque (1)	Coût d'achat HT en € (1)	Marge brute totale en € (1)	Coefficient multiplicateur (2)
Noir à déguster	19,6 %	8 580	(A)	17			1,441
Noir à croquer	5,5 %	(B)	10 350,71	(C)	10 311,61	39,10	
Noir dessert	5,5 %	11 700		0,85	(D)		(E)
Blocs gourmands	19,6 %		11 739,13	14,39		(F)	
Fourrées	19,6 %	6 240	5 217,39	9,74	4 709,22	508,17	1,325
Lait dégustation	19,6 %	2 340	1 956,52	14,88	1 665,38	291,14	1,405
Lait familial	19,6 %	7 800	6 521,74	0,75	6 472,83	48,91	1,205
Lait riz	19,6 %	2 730	2 282,61	4,93	2 170,07	112,54	1,258
Lait noisettes	19,6 %	8 190	6 847,83	30,99	4 725,69	2 122,14	1,733
Tablettes enfants	19,6 %	5 460	4 565,22	1,81	4 482,59	82,63	1,218
<b>TOTAL</b>			67 745,11	(G)		6207,72	(H)
				9,16			1,268

(1) arrondissez vos résultats à deux chiffres après la virgule

(2) arrondissez vos résultats à trois chiffres après la virgule

**DÉTAIL DES CALCULS (uniquement pour ceux repérés par une lettre) :**

(A)

(B)

(C)

(D)

(E)

(F)

Ligne "Total" : { (G) Taux de marque de la famille :  
(H) Coefficient multiplicateur de la famille :

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2004
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4	0406-CO ST A
ÉPREUVE E 1 : Sous-épreuve A 1	Durée : 3 heures	
Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente		SUJET
Page 14 sur 17		

**ANNEXE 3 à compléter et à rendre avec la copie**

LINÉAIRE AU SOL ACCORDÉ AUX TABLETTES DE CHOCOLAT :

LINÉAIRE DÉVELOPPÉ ACCORDÉ AUX TABLETTES DE CHOCOLAT :

COMPARAISON DES PERFORMANCES DU SOUS-RAYON AVEC LES MOYENNES NATIONALES

Éléments de comparaison	Résultats nationaux	Résultats du point de vente LE PASSAGE	Commentaires

**Actions correctives :**

1.

2.

<b>EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL</b>		<b>SESSION 2004</b>
<b>SPÉCIALITÉ : COMMERCE</b>	<b>Coefficient : 4</b>	<b>0406-CO ST A</b>
<b>ÉPREUVE E 1 : Sous-épreuve A 1</b>	<b>Durée : 3 heures</b>	
<b>Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente</b>		<b>SUJET</b>
Page 15 sur 17		

**ANNEXE 4 à compléter et à rendre avec la copie**

**RÉPARTITION DU LINÉAIRE CHOCOLAT EN TABLETTES**

Segments	Linéaire actuel développé	% du linéaire par rapport au linéaire actuel total (1)	CAHT du 01/01/04 au 31/05/04	% de CAHT (1)	Indice de sensibilité au CAHT (2)	Nouvelle répartition du linéaire (1)
<i>Noir à déguster</i>						
<i>Noir à croquer</i>						
<i>Noir dessert</i>						
<i>Blocs gourmands</i>						
<i>Fourrées</i>						
<i>Lait dégustation</i>						
<i>Lait familial</i>						
<i>Lait riz</i>						
<i>Lait noisettes</i>						
<i>Tablettes enfants</i>						
<b>TOTAL</b>						

(1) **Arrondir** les résultats à un chiffre après la virgule.

(2) Trois chiffres après la virgule **sans arrondir**.

**Méthodes de calcul :**

◆ **Indice de sensibilité au CA HT : % CA HT / % Linéaire**

◆ **Nouveau linéaire =**

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2004
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4	0406-CO ST A
ÉPREUVE E 1 : Sous-épreuve A 1	Durée : 3 heures	
Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente		SUJET
Page 16 sur 17		

**ANNEXE 5 à compléter et à rendre avec la copie**

**TABLEAU RÉCAPITULATIF REMARQUES SUGGESTIONS**

<b>IMPRIMÉS</b>	<b>RAYON(S) CONCERNÉ(S)</b>	<b>IDENTIFICATION DU PROBLÈME (2 réponses exigées par imprimé)</b>
N°1		
N°2		
N°3		
N°4		

**ANNEXE 6 à compléter et à rendre avec la copie**

**QUATRE SOLUTIONS POUR AMÉLIORER LE SERVICE À LA CLIENTÈLE**

--

<b>EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL</b>		<b>SESSION 2004</b>
<b>SPÉCIALITÉ : COMMERCE</b>	<b>Coefficient : 4</b>	<b>0406-CO ST A</b>
<b>ÉPREUVE E 1 : Sous-épreuve A 1</b>	<b>Durée : 3 heures</b>	
<b>Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente</b>		<b>SUJET</b>
Page 17 sur 17		