



SERVICES CULTURE ÉDITIONS
RESSOURCES POUR
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP de Montpellier pour la
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel**

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

CORRIGE

Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL
SPÉCIALITÉ COMMERCE**

**ÉPREUVE E1
ÉPREUVE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE
SOUS-ÉPREUVE E11
PRÉPARATION ET SUIVI DE L'ACTIVITÉ
DE L'UNITÉ COMMERCIALE**

CORRIGÉ

Le corrigé comporte 11 pages

Partie 1 : 19 points

Partie 2 : 27 points

Partie 3 : 18 points

Partie 4 : 16 points

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL, SPÉCIALITÉ COMMERCE-		CORRIGE	Session 2011
Épreuve E1 – Épreuve scientifique et technique Sous-épreuve E11U11 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	Durée : 3 h	Coef. : 4	1/11

1. ATTRACTIVITÉ DU CENTRE NORAUTO-GAUCHY

1.1 Taux d'équipement de véhicules des ménages zone primaire et ensemble de la zone de chalandise.

ANNEXE 1-A - 4 points

TAUX D'ÉQUIPEMENT

Villes de la zone primaire	Taux d'équipement
GAUCHY	116,09 % 0,5 pt
GRUGIES	138,92 % 0,5 pt
HARLY	116,53 % 0,5 pt
SAINT-QUENTIN	87,92 % 0,5 pt
Total de la zone primaire	92,07 % 0,5 pt
<p>Commentaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le taux d'équipement de la zone primaire (92,07%) est inférieur à celui de la zone de chalandise (106,20%)- 0,5 pt - Le taux d'équipement de Saint-Quentin, la plus grande ville, est le plus faible de la zone de chalandise (87,92 %) 0,5 pt - En zone rurale (ou à Gauchy, Harly et Gauchy), le taux d'équipement est plus fort qu'en zone urbaine (ou St Quentin). 0,5 pt - <p style="text-align: center;">Trois réponses attendues. Accepter toute réponse cohérente</p> <p>Si erreur d'arrondi, accorder 0,25 par ligne</p> <p>Si le commentaire est cohérent avec les résultats, les points du commentaire sont accordés.</p> <p>Si résultats négatifs pas de point. Les % ne doivent pas forcément être cités dans le commentaire.</p>	

*arrondir à deux chiffres après la virgule

ANNEXE 1-B - 3 points

1.2 Comparaison avec le taux d'équipement des ménages français.

Taux d'équipement de la zone de chalandise	Taux d'équipement des ménages français
106,20% 1 pt	74,20% 0,5 pt
<p>Commentaire :</p> <p>Le taux d'équipement de la zone de chalandise est supérieur (0,5) de 32 points (0,5) à celui des ménages français. (ne pas accepter 32%)</p> <p>Ce résultat est un élément favorable au développement (0,5) du point de vente.</p>	

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL, SPÉCIALITÉ COMMERCE-		CORRIGE	Session 2011
Épreuve E1 – Épreuve scientifique et technique	Durée :	Coef. :	
Sous-épreuve E11U11 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	3 h	4	2/11

1.3 Calculez en pourcentage la répartition des habitants de la zone primaire par PCS.

ANNEXE 2 – 7 points

Nombre d'habitants de la zone primaire : 57167 habitants (1 point)

Répartition des habitants de la zone primaire par CSP

CSP	Répartition en %
Agriculteurs exploitants	1,27 % (0,5 pt)
Artisans, commerçants et chefs d'entreprises	3,44 % (0,5 pt)
Cadres, professions intellectuelles supérieures	2,62 % (0,5 pt)
Professions intermédiaires	7,32 % (0,5 pt)
Employés	11,28 % (0,5 pt)
Ouvriers	17,45 % (0,5 pt)
Retraités	17,82 % (0,5 pt)
Sans activité professionnelle	38,80 % (0,5 pt)
TOTAL	100%

*arrondir à deux chiffres après la virgule

Si erreur d'arrondi, 0,25 par ligne

Si nombre d'habitants faux mais calcul de répartition cohérent avec le nombre d'habitants, accorder la moitié des points.

Détail des calculs pour la PCS Agriculteurs exploitants : (2 pts)

$$(725 / 57167) \times 100 = 1,27\%$$

Si le calcul est réalisé avec le nombre d'habitants trouvé par le candidat, on accorde les points sur le détail du calcul

(On veut le détail de calcul et non la formule)

1.4 Déterminer les trois principales caractéristiques de la clientèle potentielle.

-3 POINTS

Caractéristiques de la clientèle potentielle de la zone primaire

* La PCS la plus importante (38,8 %) est « sans activité professionnelle » (1 pt)

*Les PCS les plus aisées sont peu représentées (6,05 %) : artisans, commerçants, chefs d'entreprises, cadres, professions intellectuelles (1 pt)

*Cette répartition est significative d'un pouvoir d'achat plutôt faible : 56,6 % des habitants ne travaillent pas (1 pt)

Accepter toute réponse cohérente avec le corrigé

Les % ne sont pas exigés dans les commentaires

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL, SPÉCIALITÉ COMMERCE-		CORRIGE	Session 2011
Épreuve E1 – Épreuve scientifique et technique	Durée :	Coef. :	
Sous-épreuve E11U11 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	3 h	4	3/11

Donnez votre avis, sur votre copie, sur la proposition de madame Herpin de mettre en place un nouveau service sous forme d'ateliers gratuits en milieu de semaine.

Justifiez votre réponse en prenant appui sur le profil-type de la clientèle de la zone primaire..

2 POINTS

Le projet de Madame Herpin est-il justifié ?

Oui (1 pt)

Justifier la réponse

**Les PCS les plus importantes sont sans activité professionnelle et disposent de temps en semaine. (0,5 pt)*

**L'atelier serait gratuit. (0,5 pt)*

Accepter toute réponse cohérente

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL, SPÉCIALITÉ COMMERCE-		CORRIGE	Session 2011
Épreuve E1 – Épreuve scientifique et technique Sous-épreuve E11U11 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	Durée : 3 h	Coef. : 4	4/11

DEUXIÈME PARTIE – CORRIGÉ 27 POINTS

2.1- Calculez pour chaque sous-rayon les ratios commerciaux.

ANNEXE 3 12 POINTS

RATIOS COMMERCIAUX DU RAYON DÉMARRAGE ET CHARGE 1^{er} semestre 2011

SOUS RAYON	P.V.H.T. moyen en €* (0,5 pt)	Marge unitaire moyenne en €* (0,5 pt)	P.A.H.T. moyen en €* (0,25 pt)	Taux de marque en %* (0,5 pt)	P.V.TTC moyen en €* (0,25 pt)	Coefficient multiplicateur* (0,5 pt)
1331-Batteries	81,82 € (0,5 pt)	50,58 € (0,5 pt)	31,24 € (0,25 pt)	61,82 % (0,5 pt)	97,86 € (0,25 pt)	3,13 (0,5 pt)
1332-Chargeurs et accessoires	13,46 € (0,5 pt)	4,64 € (0,5 pt)	8,82 € ou 8,81 € (0,25 pt)	34,47 % (0,5 pt)	16,10 € (0,25 pt)	1,83 (0,5 pt)
1333-Alternateurs et démarreurs	150,46 € (0,5 pt)	53,54 € (0,5 pt)	96,92 € (0,25 pt)	35,58 % (0,5 pt)	179,95 € (0,25 pt)	1,86 (0,5 pt)
1334-Bougies allumage	13,84 € (0,5 pt)	6,45 € (0,5 pt)	7,39 € (0,25 pt)	46,60 % (0,5 pt)	16,55 € (0,25 pt)	2,24 (0,5 pt)

*arrondir à deux chiffres après la virgule

Si erreur d'arrondi dans une cellule, ne pas compter les points de la cellule dans la limite de 3 points de pénalité pour le tableau.

Détail des calculs pour le sous-rayon 1331-Batteries (On veut le détail de calcul et non la formule)	
P.V.H.T. moyen en € : 36000/440 (0.25 pt)	Taux de marque en % : 50,58 / 81,82 x 100 (0.25 pt)
Marge unitaire moyenne en € : 22256/440 (0.25 pt)	P.V.T.T.C. moyen en € : 81,82 x 1,196 (0.25 pt)
P.A.H.T. moyen en € : 81,82 – 50,58 Ou (36000– 22256) /440 (0.25 pt)	Coefficient multiplicateur : 97,86 /31,24 (0.25 pt)

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL, SPÉCIALITÉ COMMERCE-		CORRIGE	Session 2011
Épreuve E1 – Épreuve scientifique et technique Sous-épreuve E11U11 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	Durée : 3 h	Coef. : 4	5/11

ANNEXE 3 (suite)

Commentaire de la rentabilité des familles du rayon :

Les familles les plus rentables sont les batteries et les bougies-allumage (taux de marque supérieur à 40 % (ou taux de marque de 61,82 % et 46,60 %) ou coefficient multiplicateur de 3,13 et 2,24) (0,5 pt).

Justification chiffrée attendue

2.2- Évolution des chiffres d'affaires du rayon « démarrage et charges »

ANNEXE 4 : 6 points

ÉVOLUTION DES VENTES POUR LA FAMILLE « DÉMARRAGE ET CHARGE »

	Chiffre d'affaires 1 ^{er} semestre 2010	Chiffres d'affaires 1 ^{er} semestre 2011	Écart en valeur	Évolution en % *
1331-Batteries	49216	36000	-13216 (0,25 pt)	-26,85 % (0,25 pt)
1332- Chargeurs et accessoires	6326	6352	+26 (0,25 pt)	+0,41 % (0,25 pt)
1333- Alternateurs et démarreurs	4815	15648	+10833 (0,25 pt)	+224,98 % (0,25 pt)
1334-Bougies allumage	6754	7640	+886 (0,25 pt)	+13,12 % (0,25 pt)
TOTAL famille	67111 (0,25 pt)	65640 (0,25 pt)	-1471 (0,25 pt)	-2,19 % (0,25 pt)

*arrondir à deux chiffres après la virgule

Le signe – est obligatoire, le signe + non

Erreur d'arrondi, pas de point accordé dans la cellule.

Détail des calculs pour la référence 1331 :

- Écart en valeur : $36000 - 49216$ (0,5 pt)
- Évolution en % : $(-13216/49216) \times 100$ (0,5 pt)

(On veut le détail de calcul et non la formule)

Commentaire :

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL, SPÉCIALITÉ COMMERCE-		CORRIGE	Session 2011
Épreuve E1 – Épreuve scientifique et technique	Durée :	Coef. :	
Sous-épreuve E11U11 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	3 h	4	6/11

- Très forte progression de la famille « alternateurs et démarreurs » dont le CA a plus que doublé au premier semestre 2010 (+224,98%). **(1 pt)**
 - Importante baisse du CA de la famille « batterie » sur la période (-26,85%). **(1 pt)**
2 commentaires attendus
0.5 points pour le commentaire et 0.5 pour le pourcentage
Accepter toute réponse cohérente chiffrée (0.5 pour le commentaire, 0.5 pour le pourcentage)

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
 Réseau SCEREN

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL, SPÉCIALITÉ COMMERCE-		CORRIGE	Session 2011
Épreuve E1 – Épreuve scientifique et technique Sous-épreuve E11U11 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	Durée : 3 h	Coef. : 4	7/11

2.3- Analyse du sous-rayon « batterie »

ANNEXE 5 : 9 points

ANALYSE DU LINÉAIRE « BATTERIE »

Marques	CAHT 1 ^{er} semestre 2011 en € *	Part du CAHT en % (1) <i>Zéro par cellule si erreur d'arrondi</i>	Linéaire développé en mld	Part du linéaire développé en % (2) <i>Zéro par cellule si erreur d'arrondi</i>	Indice de sensibilité (1) <i>Zéro par cellule si erreur d'arrondi</i>	Nouveau linéaire théorique (3) <i>Zéro par cellule si erreur d'arrondi</i>
1 ^{er} Prix	7866	21,85 % <i>(0,25 pt)</i>	6 <i>(0,25 pt)</i>	28,6 % <i>(0,25 pt)</i>	0,76 <i>(0,25 pt)</i>	5 <i>(0,25 pt)</i>
NORAUTO	14008	38,91 % <i>(0,25 pt)</i>	12 <i>(0,25 pt)</i>	57,1 % <i>(0,25 pt)</i>	0,68 <i>(0,25 pt)</i>	8 <i>(0,25 pt)</i>
TUDOR	8334	23,15 % <i>(0,25 pt)</i>	2 <i>(0,25 pt)</i>	9,5 % <i>(0,25 pt)</i>	2,44 <i>(0,25 pt)</i>	5 <i>(0,25 pt)</i>
EXIDE	5792	16,09 % <i>(0,25 pt)</i>	1 <i>(0,25 pt)</i>	4,8 % <i>(0,25 pt)</i>	3,35 <i>(0,25 pt)</i>	3 <i>(0,25 pt)</i>
TOTAL	36000	100 %	21 <i>(0,25 pt)</i>	100 %		21 <i>(0,25 pt)</i>

(1) Arrondir à deux chiffres après la virgule

(2) Arrondir à la décimale la plus proche

(3) Arrondir à l'entier le plus proche

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL, SPÉCIALITÉ COMMERCE-		CORRIGE	Session 2011
Épreuve E1 – Épreuve scientifique et technique	Durée :	Coef. :	8/11
Sous-épreuve E11U11 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	3 h	4	

ANNEXE 5 (suite)

Détail des calculs pour la marque 1 ^{ER} prix	
Part du CAHT en %	$7866 / 36000 \times 100$ (0,25 pt)
Part du linéaire développé en %	$6 / 21 \times 100$ (0,25 pt)
Indice de sensibilité	$21,85 / 28,6$ (0,5 pt)
Nouveau linéaire théorique en mld	$6 \times 0,76$ (0,5 pt)

(On veut le détail de calcul et non la formule)

Modifications du rayon : (0,5 pt par réponse = 2 pts)

- Réduction du linéaire des marques 1^{er} prix.
- Réduction du linéaire de la MDD NORAUTO.
- Augmentation du linéaire TUDOR.
- Augmentation du linéaire EXIDE.

(Les valeurs ne sont pas exigées)

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL, SPÉCIALITÉ COMMERCE-		CORRIGE	Session 2011
Épreuve E1 – Épreuve scientifique et technique Sous-épreuve E11U11 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	Durée : 3 h	Coef. : 4	9/11

TROISIÈME PARTIE – CORRIGÉ

18 POINTS

3.1 Citez trois avantages pour l'enseigne d'utiliser pour l'inventaire un PDA (Personal Digital Assistant) = assistant numérique personnel

1,5 POINTS

Avantages d'utilisation d'un PDA
<ul style="list-style-type: none"> - rapidité du comptage grâce à la lecture par code barre (0,5 pt) - fiabilité du transfert des données (0,5 pt) - 0 papier (0,5 pt)
<i>Accepter toute réponse cohérente</i>

3.2 Déterminez la démarque pour la variante « batteries » par rapport au CA théorique.

ANNEXE 6 A : 9 POINTS

EXTRAIT D'INVENTAIRE DU SOUS RAYON BATTERIES

Article	EAN	Désignation	Écart en quantité	Démarque Au PAHT	Démarque CA TTC théorique	CA théorique	% démarque par rapport au CA théorique
239683	3501362396833	9 batterie 1 ^{er} prix 44AH-	-3 (0.25pt)	99,66 (0.5pt)	209,70 (0.5pt)	1048,50 (0.5pt)	20% (0.5pt)
239689	3501362396895	13 batterie 1 ^{er} prix 65AH	0	0			
239688	3501362396888	15 batterie 1 ^{er} prix 62AH	0	0			
239687	3501362396871	18 batterie 1 ^{er} prix 50AH	0	0			
221213	3501362212133	01 batterie Norauto 40AH-	0	0			
221217	3501362212171	06 batterie Norauto 44AH-	0	0			
221218	3501362212188	09 batterie Norauto 52AH-	0	0			
221220	3501362212201	11 batterie Norauto 60AH-	-2 (0.25pt)	92,06 (0.5pt)	219,8 (0.5pt)	989,10 (0.5pt)	22.22% (0.5pt)
221223	3501362212232	15 batterie Norauto 70AH-	0	0			
221224	3501362212249	16 batterie Norauto 95AH-	0	0			
221230	3501362212300	30 batterie Norauto 60AH-	0	0			
221231	3501362212317	31 batterie Norauto 91AH-	0	0			
221232	3501362212324	32 batterie Norauto 68AH-	0	0			
221237	3501362212379	36 batterie Norauto 45AH-	0	0			
221239	3501362212393	38 batterie Norauto 91AH-	0	0			
289339	3661024054263	TA472 batterie Tudor47AH	0	0			
289340	3661024054225	TA640 batterie Tudor64AH	-3 (0.25pt)	189,99 (0.5pt)	377,7 (0.5pt)	377,7 (0.5pt)	100% (0.5pt)
289341	3661024054270	TA602 batterie Tudor60AH	0	0			
289342	3661024054249	TA770 batterie Tudor77AH	0	0			
358007	3661024054294	TA852 batterie Tudor85AH	0	0			
289345	3661024054256	TA1000 bat Tudor100AH-9	0	0			
357897	3661024035712	EK700 batterie Exide70AH	0	0			
289344	3661024054287	TA722 batterie Tudor72AH	-1 (0.25pt)	75,95 (0.5pt)	188,9 (0.5pt)	2077.9 (0.5pt)	9.09% (0.5pt)

Les signes – sont exigés.

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL, SPÉCIALITÉ COMMERCE-	BACCOM10A8	CORRIGE	Session 2011
Épreuve E1 – Épreuve scientifique et technique Sous-épreuve E11U11 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	Durée : 3 h	Coef. : 4	10/11

3.3- Valorisez la démarque pour la variante « batteries » au CATTG.

ANNEXE 6.B – 3 POINTS

CA TTC du sous rayon en 2011	Démarque totale en 2011 au CA TTC	% de démarque totale en 2011		% de démarque en 2010
		Calcul	Résultat*	
36000	996,10 € (0,5 pt)	$996,1/36000 \times 100$ (0,5 pt)	2,77 % (0,5 pt)	2,14 %

Analyse :

Le taux de démarque 2011 est en augmentation par rapport à 2010 **(0,5 pt)** ce qui a fait perdre 996,10 € de chiffre d'affaires sur le sous rayon. **(0,5 pt)**

C'est un point négatif pour le magasin car cela entraîne des ruptures de stocks **(0,5 pt)** sur certaines références.

Accepter uniquement cette analyse

* arrondir à deux chiffres après la virgule

Si démarque totale fautive annexe 6A, refaire le calcul sur l'annexe 6B pour valoriser les points.

3.4- Causes possibles et solutions

ANNEXE 6.C - 4,5 POINTS

CAUSES DE DÉMARQUE	SOLUTIONS PROPOSÉES (une solution par case est exigée)
Erreur de comptage ou erreur de saisie informatique (0,5 pt)	Utiliser un PDA limite les risques d'erreurs. (1 pt)
Vol du personnel ou des clients (0,5 pt)	Protéger les articles par des antivols (type araignée), sensibiliser les vendeurs à la démarque inconnue. (1 pt)
Produits abîmés non comptabilisés en démarque connue (0,5 pt)	Former le personnel au comptage de la démarque connue. Utiliser un PDA pour la démarque. (1 pt)

Accepter toute réponse cohérente

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL, SPÉCIALITÉ COMMERCE-	BACCOM10A8	CORRIGE	Session 2011
Épreuve E1 – Épreuve scientifique et technique Sous-épreuve E11U11 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	Durée : 3 h	Coef. : 4	11/11

QUATRIÈME PARTIE – CORRIGÉ

16 POINTS

4.1- Précisez en quoi cette opération est susceptible d'intéresser les détenteurs de la carte Norauto.

4 points

2 raisons pour lesquelles cette opération est susceptible d'intéresser les détenteurs de la carte Norauto
<ul style="list-style-type: none">• Des solutions de financement sans frais (payer en 4 ou 10 fois sans frais) <i>(2 points)</i>• Des offres privilégiées dans le rayon « produits saisonniers » <i>(2 points)</i>

4.2- Citez deux avantages procurés par la carte Norauto et deux avantages supplémentaires liés à la carte Norauto Plus.

12 points

	Avantages procurés par chacune des cartes (3 points par avantage listé) 2 avantages attendus par carte
Carte Norauto	<ul style="list-style-type: none">• Assistance crevaison 24h/24 et 7j/7 incluse gratuitement dans la carte Norauto. (3 points)• Bons d'achat fidélité• Réduction sur le contrôle technique• Réduction sur les stages de récupération de points de l'ANPER• Réduction sur la location de véhicules utilitaires chez Europcar (ne pas accepter les facilités de paiement car non liés à la carte)
Carte Norauto Plus	<ul style="list-style-type: none">• 5 % de remise sur le ticket de caisse• Les papiers ou les clés du véhicule remboursés en cas de perte ou de vol• Achats garantis pendant 10 jours• Assistance constat amiable et juridique• Carte de paiement dans tout le réseau Banque Accord à comptant ou à crédit• Réductions sur location véhicule touristique chez Europcar

Accepter toute réponse cohérente

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL, SPÉCIALITÉ COMMERCE-	BACCOM10A8	CORRIGE	Session 2011
Épreuve E1 – Épreuve scientifique et technique Sous-épreuve E11U11 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	Durée : 3 h	Coef. : 4	12/11