

CORRIGÉ

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Session 2024

ÉPREUVE E2

ANALYSE ET RÉOLUTION DE SITUATIONS PROFESSIONNELLES

| | | |
|---|--------------|------------------|
| BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE | | |
| Option A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL | | |
| E2 – ANALYSE ET RESOLUTION DE SITUATIONS PROFESSIONNELLES | | |
| CORRIGE | COEFF. 4 | DURÉE : 3 heures |
| SESSION 2024 | PAGE 1 sur 8 | |

Mission 1 - ASSURER LES OPERATIONS PREALABLES A LA VENTE

Activité 1 - Gérer et optimiser les stocks

A partir des ressources A1, A2 et de la mobilisation de vos compétences :

1.1 Indiquer deux avantages pour le client et deux avantages pour le magasin de proposer une offre pack Prêt-à-vivre.

| Avantages pour le client : | Avantages pour le magasin : |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - S'équiper facilement sans perdre de temps - Profiter d'ensemble de vêtements à petit prix tout au long de l'année, - Faire une bonne affaire - Bénéficier de suggestions d'associations pour un look à la pointe de la mode | <ul style="list-style-type: none"> - Être une marque utile pour accompagner et faciliter la vie des familles - Avoir plus de proximité avec ses clients - Augmenter les ventes - Augmenter le chiffre d'affaires - Générer du trafic en magasin - Augmenter le panier moyen - Ecouler les stocks (stimuler la vente de produits en surstockage) |

*Accepter toute réponse cohérente
Présentation sous forme de tableau non demandée*

A partir de la ressource A3 et de la mobilisation de vos compétences :

1.2 Calculer les indicateurs de suivi de stock pour chaque référence sur la période de mars à mai : les ventes, le stock moyen, le coefficient de rotation, la durée de stockage en jours.

Détailler les calculs pour la référence « Maillot de bain une pièce à motifs exotiques » et arrondir les résultats à deux chiffres après la virgule.

| Désignation | Ventes de la période | Stock moyen sur la période | Coefficient de rotation | Durée de stockage en jours |
|--|----------------------|----------------------------|-------------------------|----------------------------|
| Maillot de bain 2 pièces à rayures | 137 | 23 | 5,96 | 15,10 |
| Maillot de bain 2 pièces à motifs fleuris | 88 | 26 | 3,38 | 26,63 |
| Maillot de bain 2 pièces à motifs licorne | 63 | 17,50 | 3,60 | 25 |
| Maillot de bain 2 pièces à motifs scintillants | 166 | 17 | 9,76 | 9,22 |
| Maillot de bain 1 pièce à motifs exotiques | $13+12+62 = 87$ | $(20+33) / 2 = 26,50$ | $87/26,50 = 3,28$ | $90/3,28 = 27,44$ |

Ou proposition de correction si l'élève a calculé le stock moyen en tenant compte des stocks de chaque période. $(S \text{ Mars} + S \text{ Avril} + S \text{ Mai} + SF) / 4$

| Désignation | Ventes de la période | Stock moyen sur la période | Coefficient de rotation | Durée de stockage en jours |
|--|----------------------|------------------------------|-------------------------|----------------------------|
| Maillot de bain 2 pièces à rayures | 137 | 28,25 | 4,85 | 18,56 |
| Maillot de bain 2 pièces à motifs fleuris | 88 | 42,25 | 2,08 | 43,27 |
| Maillot de bain 2 pièces à motifs licorne | 63 | 25,75 | 2,45 | 36,73 |
| Maillot de bain 2 pièces à motifs scintillants | 166 | 16,75 | 9,91 | 9,08 |
| Maillot de bain 1 pièce à motifs exotiques | $13+12+62$ = 87 | $(20+45+69+33)/4$ = 41,75 | $87 / 41,75$ = 2,08 | $90 / 2,08$ = 43,27 |

1.3 Commenter les résultats.

On peut constater que :

- 1) Le produit le plus vendu est le modèle « Maillot de bain 2 pièces à motifs scintillants » avec 166 ventes sur la période, un coefficient de rotation élevé (9,91) et une durée de stockage faible (9,08 jours).
- 2) Le deuxième produit le plus vendu est le modèle « Maillot de bain 2 pièces à rayures » avec 137 ventes sur la période, un coefficient de rotation assez élevé (4,85) et une durée de stockage relativement faible (18,56 jours).
- 3) Le produit le moins vendu est le modèle « Maillot de bain 2 pièces à motifs licorne » avec seulement 63 ventes sur la période, un coefficient de rotation peu élevé (2,45) et une durée de stockage longue (36,73 jours), supérieure à la préconisation de madame Fourmeau de 20 jours.

Ensuite, viennent deux autres produits qui ne se vendent pas très bien :

- 4) « Maillot de bain 1 pièce à motifs exotiques », avec 87 produits vendus sur la période, un coefficient de rotation faible (2,08) et une durée de stockage élevée (43,27 jours), supérieure à la préconisation de madame Fourmeau de 20 jours.
- 5) « Maillot de bain 2 pièces à motifs fleuris », avec 88 produits vendus sur la période, un coefficient de rotation faible (2,08) et une durée de stockage élevée (43,27 jours), supérieure à la préconisation de madame Fourmeau de 20 jours.

Accepter toute réponse cohérente

| | | |
|---|--------------|------------------|
| BACCALAUREAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE | | |
| Option A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL | | |
| E2 – ANALYSE ET RESOLUTION DE SITUATIONS PROFESSIONNELLES | | |
| CORRIGE | COEFF. 4 | DURÉE : 3 heures |
| SESSION 2024 | PAGE 3 sur 8 | |

1.4 Indiquer les produits qui doivent être intégrés au pack Prêt-à-vivre spécial été. Justifier votre réponse.

Les trois produits à intégrer au pack Prêt-à-vivre spécial été sont :

- Maillot de bain 2 pièces à motifs licorne
- Maillot de bain 1 pièce à motifs exotiques
- Maillot de bain 2 pièces à motifs fleuris

Car ils ont tous les trois une durée de stockage supérieure à 20 jours.

Activité 2 - Définir les éléments du pack Prêt-à-vivre spécial été

A partir des ressources A4, A5 et de la mobilisation de vos compétences :

2.1 Calculer, pour la gamme maillots de bain :

- le prix de vente TTC promotionnel

$$\begin{aligned} PVTTC &= 12,99 \times 0,75 \\ &= 9,74 \text{ €} \end{aligned}$$

- le prix de vente HT promotionnel

$$\begin{aligned} PV \text{ HT} &= 9,74 / 1,2 \\ &= 8,12 \text{ €} \end{aligned}$$

- la marge dégagée

$$\begin{aligned} \text{Marge} &= 8,12 - 5 \\ &= 3,12 \text{ €} \end{aligned}$$

Arrondir vos résultats à deux chiffres après la virgule

Détailler le calcul de chaque indicateur demandé.

2.2 Calculer, pour chaque accessoire (casquette et chapeau) :

| | PA | PV HT | Marge dégagée |
|-----------|--|--|---|
| Casquette | $\begin{aligned} PA &= 3,99 / 2 \\ &= 2 \text{ €} \end{aligned}$ | $\begin{aligned} PVHT &= 3,99 / 1,2 \\ &= 3,33 \text{ €} \end{aligned}$ | $\begin{aligned} \text{Marge} &= 3,33 - 2 \\ &= 1,33 \text{ €} \end{aligned}$ |
| Chapeau | $\begin{aligned} PA &= 4,99 / 2,5 \\ &= 2 \text{ €} \end{aligned}$ | $\begin{aligned} PV \text{ HT} &= 4,99 / 1,2 \\ &= 4,16 \text{ €} \end{aligned}$ | $\begin{aligned} \text{Marge} &= 4,16 - 2 \\ &= 2,16 \text{ €} \end{aligned}$ |

Arrondir vos résultats à deux chiffres après la virgule

Détailler le calcul pour chaque indicateur demandé.

La présentation sous forme de tableau n'est pas demandée.

2.3 Choisir l'accessoire à inclure dans le pack « prêt-à-porter spécial été » en tenant compte des recommandations de Léa Fourmeau. Justifier votre réponse pour chaque accessoire.

Le choix : le chapeau car :

Le PV TTC s'élève à 14,73 € (9,74+ 4,99) ce qui correspond à la recommandation de Léa Fourmeau d'un prix de vente inférieur à 15€ TTC.

Et la marge totale s'élève à 5,28 € (3,12 + 2,16) ce qui correspond à la recommandation de Léa Fourmeau d'une marge supérieure à 5€.

Ne pas choisir la casquette car :

Le prix de vente est inférieur à 15€ TTC mais la marge totale ne s'élève qu'à 4,45 € (3,12 + 1,33), en-dessous de la recommandation de Léa Fourmeau d'une marge supérieure à 5€.

Mission 2 : Développer la clientèle

Activité 3 : Analyser les performances d'une action commerciale

A partir de la ressource B1 et de la mobilisation de vos compétences :

3.1 Calculer :

- le chiffre d'affaires TTC total,
- le chiffre d'affaires HT total,
- le montant total des coûts
- le bénéfice dégagé par l'opération

Arrondir vos résultats à deux chiffres après la virgule.

Détailler le calcul de chaque indicateur demandé.

$$\begin{aligned} \text{CA TTC} &= (62 \times 27,99) + (88 \times 12,99) + (56 \times 9,99) \\ &= 3\,997,94 \text{ €} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{CA HT} &= 3\,997,94 / 1,2 \\ &= 3\,331,62 \text{ €} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Charges} &= (62 \times 14,50) + (88 \times 6,50) + (56 \times 8,50) + 350 \\ &= 2\,297 \text{ €} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Bénéfice} &= 3\,331,62 - 2\,297 \\ &= 1\,034,62 \text{ €} \end{aligned}$$

| | | |
|---|--------------|------------------|
| BACCALAUREAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE | | |
| Option A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL | | |
| E2 – ANALYSE ET RESOLUTION DE SITUATIONS PROFESSIONNELLES | | |
| CORRIGE | COEFF. 4 | DURÉE : 3 heures |
| SESSION 2024 | PAGE 5 sur 8 | |

Proposition de correction si l'élève a effectué les calculs du CA TTC, CA HT et Coûts d'achat HT par article.

| | CA TTC en € | CAHT en € | Coûts d'achat HT en € |
|--------------|-------------------------------|----------------------------------|-----------------------------|
| Jeans | 62 X 27,99= 1735,38 | 1735,38 / 1,2= 1446,15 | 14,50 x 62 = 899 |
| Tee-Shirt | 88 X 12,99= 1143,12 | 1143,12 / 1,2= 952,6 | 6,5 x 88 = 572 |
| Pull | 56 X 19,99= 1119,44 | 1119,44 / 1,2= 932,87 | 8,5 x 56= 476 |
| TOTAL | 3997,94 | 3331,62 | 1947 |

Calcul du total des coûts : Coût d'achat TOTAL + Coût des affiches = 1947 + 350 = 2297€

Bénéfice dégagé par l'opération : CAHT – Total des Coûts = 3331,62 – 2297 = 1034,62 €

3.2 Calculer :

- le taux de réalisation du chiffre d'affaires TTC

- le taux de réalisation du bénéfice

Arrondir vos résultats à deux chiffres après la virgule.

Détailler le calcul de chaque indicateur demandé.

Taux de réalisation du CA = $3\,997,94 / 4\,500 \times 100$
= 88,84 %

Taux de réalisation du bénéfice = $1\,034,62 / 1\,500 \times 100$
= 68,97 %

3.3 Analyser vos résultats en termes de chiffre d'affaires et de rentabilité.

L'objectif de CA TTC n'est pas du tout atteint, avec un taux de réalisation de seulement 88,84%.

L'objectif de bénéfice n'est pas atteint, avec un taux de réalisation de seulement 68,97%.

| | | |
|---|--------------|------------------|
| BACCALAUREAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE | | |
| Option A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL | | |
| E2 – ANALYSE ET RESOLUTION DE SITUATIONS PROFESSIONNELLES | | |
| CORRIGE | COEFF. 4 | DURÉE : 3 heures |
| SESSION 2024 | PAGE 6 sur 8 | |

Activité 4 : Développer la communication sur les résultats sociaux

A partir des ressources B2 à B4 et de la mobilisation de vos compétences :

4.1 Identifier les trois objectifs que Léa Fourmeau souhaite atteindre parmi ceux du magasin Géo Joigny.

- Développer la notoriété de la collection Géo for good
- Développer la notoriété du magasin et s'adresser à de nouveaux publics de la zone de chalandise qui connaissent peu ou pas l'enseigne
- Fédérer et recruter un public plus jeune entre 18 et 25 ans

4.2 Indiquer, pour chacun des trois objectifs sélectionnés, un conseil à Léa Fourmeau pour réussir sa communication sur TikTok.

| 3 objectifs attendus | Conseil (1 élément attendu par objectif) |
|---|---|
| Développer la notoriété de la collection Géo for good | Utilisez des hashtags pertinents dans la légende de la vidéo TikTok Ou Faire une vidéo quotidienne mettant en scène les produits Géo for Good |
| Développer la notoriété du magasin et s'adresser à de nouveaux publics de la zone de chalandise qui connaissent peu ou pas l'enseigne | Localiser ses posts pour attirer les clients potentiels sur le magasin de Joigny |
| Fédérer et recruter un public plus jeune entre 18 et 25 ans | Trouver des influenceurs, entre 18 et 25 ans, au niveau local sur Joigny ou aux alentours, susceptibles d'accepter un partenariat. Ou Créer un challenge du type « envoyez une photo de vous et un membre de votre famille avec un jean ou tee-shirt de la collection Géo for good ». |

Accepter toute réponse cohérente en fonction des 3 objectifs choisis par le candidat

4.3 Rédiger les éléments de la légende de la vidéo TikTok

Légende possible : Prêt à suivre une mode éco-responsable ? Retrouvez notre collection Géo for good, dans votre magasin de Joigny.

Des vêtements de qualité, fabriqués dans le respect de la planète et des hommes, ultra confortables et toujours au juste prix.

#Gémoforgood#Joigny#pourtoi#moderesponsable#respectplanète#écoconception# faciles à vivre#qualité#justeprix#vêtements#

Accepter toute réponse cohérente

| | | |
|---|--------------|------------------|
| BACCALAUREAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE | | |
| Option A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL | | |
| E2 – ANALYSE ET RESOLUTION DE SITUATIONS PROFESSIONNELLES | | |
| CORRIGE | COEFF. 4 | DURÉE : 3 heures |
| SESSION 2024 | PAGE 7 sur 8 | |

Activité 5 : Analyser les performances du post TikTok

A partir des ressources B5 à B7 et de la mobilisation de vos compétences :

5.1 Calculer pour le post Géo for good :

- Le pourcentage de portée
- Le taux d'engagement moyen

Arrondir vos résultats à deux chiffres après la virgule

$$\begin{aligned}\% \text{ de portée} &= (3\,512 / 9\,852) \times 100 \\ &= 35,65\%\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Taux d'engagement moyen} &= (523 + 238 + 114) / 9\,852 \\ &= 8,88 \%\end{aligned}$$

5.2 Analyser les indicateurs de performance du post en donnant votre avis sur l'utilisation de ce réseau social.

Le taux d'engagement moyen de notre post de 8,88% est supérieur au taux d'engagement moyen TikTok de 8,5%, cela signifie que les abonnés Géo Joigny interagissent plus que la moyenne.

Le % de portée s'élève à 35,65%, ce qui est légèrement au-dessus de l'objectif fixé par Léa Fourmeau de 35%, cela signifie que la notoriété de la marque est importante.

Oui, Léa Fourmeau doit continuer à utiliser ce réseau, car les premiers résultats sont positifs.

| | | |
|---|--------------|------------------|
| BACCALAUREAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE | | |
| Option A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL | | |
| E2 – ANALYSE ET RESOLUTION DE SITUATIONS PROFESSIONNELLES | | |
| CORRIGE | COEFF. 4 | DURÉE : 3 heures |
| SESSION 2024 | PAGE 8 sur 8 | |