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.

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

SPÉCIALITÉ COMMERCE

ÉPREUVE E1

ÉPREUVE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE

SOUS-ÉPREUVE E11

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

Le dossier comporte 24 pages numérotées 1/24 à 24/24.
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 anonymée.

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.

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

SUJET
« NORAUTO »

Vous venez d'être embauché(e) dans le centre Norauto de la ville de Gauchy (dans le département de l'Aisne). Cette ville de 5 600 habitants appartient à la communauté d'agglomération saint-quentinoise essentiellement composée de quatre villes : Gauchy, Grugies, Harly et Saint-Quentin.

Le centre Norauto de Gauchy se situe dans une zone commerciale dont la « locomotive » est un hypermarché de 4000m² à l'enseigne « Intermarché ».

En 1970, Eric Derville ouvre le premier centre Norauto dans le Nord de la France.

Pionnière du concept de « centre auto », l'enseigne Norauto associe un magasin en libre service avec un atelier de montage et de réparation qui répond aux attentes des automobilistes en matière d'équipement, d'entretien, de confort et de sécurité. Les centres Norauto sont généralement implantés sur des zones commerciales de forte affluence.

Le duo vente-montage prouve rapidement son succès et dès 1986, Norauto s'internationalise avec l'ouverture du premier centre en Espagne. Aujourd'hui implantée dans sept pays, l'enseigne s'adapte aux spécificités de chaque pays afin de remplir sa mission : « améliorer et simplifier la vie des automobilistes ».

Norauto propose les produits et les services les plus pertinents pour **le confort et la sécurité des automobilistes**. Norauto réalise l'entretien de tous les véhicules, quelque soit le modèle ou la marque. Parallèlement, Norauto continue d'innover régulièrement pour créer une gamme de produits à marque Norauto. Face au développement de véhicules sur-équipés et de produits de haute technologie, l'enseigne investit sur la formation permanente de ses collaborateurs et l'équipement de pointe.

D'après www.norauto.fr

Vous êtes sous la responsabilité de madame Herpin, responsable du centre Norauto-Gauchy, qui vous confie les quatre missions suivantes :

PARTIE 1 : Attractivité de l'unité commerciale

PARTIE 2 : Implantation et gestion des produits en rayon

PARTIE 3 : Participation à l'inventaire

PARTIE 4 : Fidélisation de la clientèle

Liste des documents

Document 1	Informations sur l'environnement et la zone de chalandise	Page 8/24
Document 2	Taux d'équipement des ménages français	Page 9/24
Document 3	Résultats du rayon démarrage et charge	Page 10/24
Document 4	Schéma d'implantation des batteries	Page 11/24
Document 5	PDA	Page 13/24
Document 6	Liste des écarts d'inventaire	Page 14/24
Document 7	Plan de vente « départ en vacances »	Page 15/24
Document 8	Cartes Norauto	Page 15/24

Liste des annexes

Annexe 1 A	Taux d'équipement	Page 17/24
Annexe 1 B	Comparaison des taux d'équipement	Page 17/24
Annexe 2	Analyse de la zone primaire de la zone de chalandise	Page 18/24
Annexe 3	Ratio commerciaux du rayon « démarrage et charge »	Page 19/24
Annexe 4	Évolution des ventes pour le rayon « démarrage et charge »	Page 20/24
Annexe 5	Analyse du sous rayon « batteries »	Page 21/24
Annexe 6 A	Extrait d'inventaire du sous rayon « batteries »	Page 23/24
Annexe 6 B	Valorisation de la démarque du sous rayon « batteries »	Page 24/24
Annexe 6 C	Causes possibles des écarts d'inventaire	Page 24/24

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

PARTIE 1

« Attractivité du centre Norauto-Gauchy »

Madame Herpin a fait deux constats :

- 80 % de la fréquentation du centre Norauto-Gauchy se fait sur trois jours : vendredi, samedi et lundi.
- Le rayon son, vidéo et GPS est en constante évolution.

Pour développer la fréquentation de son point de vente en milieu de semaine, elle réfléchit sur l'opportunité de proposer un nouveau service qui se présenterait sous forme d'ateliers gratuits thématiques.

Elle vous demande d'exploiter les informations relatives à la zone primaire de sa zone de chalandise afin de caractériser la clientèle potentielle.

La zone primaire est composée principalement des quatre villes appartenant à la communauté d'agglomération saint-quentinoise dont le temps d'accès au « centre auto » est de cinq minutes.

TRAVAIL À FAIRE

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

1.1- Calculez le taux d'équipement de véhicule(s) des ménages de la zone primaire, puis celui de l'ensemble de la zone de chalandise.

Commentez vos résultats.

Complétez **l'annexe 1-A** (à rendre avec votre copie).

1.2- Comparez le taux d'équipement de véhicule(s) de la zone de chalandise avec le taux d'équipement de véhicules des ménages français.

Complétez **l'annexe 1-B** (à rendre avec votre copie).

1.3- Calculez :

- le nombre d'habitants de la zone primaire ;
- la répartition des habitants de la zone primaire par PCS (professions et catégories socio-professionnelles) en pourcentage. Détailler le calcul pour la catégorie 1 (agriculteurs - exploitants).

Complétez l'**annexe 2** (à rendre avec votre copie).

1.4- Déterminez, sur votre copie, les trois principales caractéristiques de la clientèle potentielle de la zone primaire.

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.

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

PARTIE 2

« Implantation et gestion des produits en rayon »

Madame Herpin a constaté une baisse du chiffre d'affaires du rayon « démarrage et charge » entre le 1er semestre 2010 et celui de 2011 alors que le chiffre d'affaires global du magasin augmente.

Dans un premier temps, elle vous demande d'étudier les ratios du rayon « démarrage et charge » afin de comparer les performances des sous-rayons.

TRAVAIL À FAIRE

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

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

Détaillez les calculs pour le sous-rayon 1331-Batteries.

En déduire les sous-rayons les plus rentables.

Complétez **l'annexe 3** (à rendre avec votre copie).

2.2- Calculez l'évolution en valeur et en pourcentage des chiffres d'affaires des sous-rayons entre les premiers semestres des années 2010 et 2011.

Détaillez les calculs pour la référence 1331. Commentez les résultats.

Complétez **l'annexe 4** (à rendre avec votre copie).

Dans un second temps, Madame Herpin vous demande d'étudier le sous-rayon 1331-Batterie et de proposer d'éventuelles modifications du linéaire composé de quatre meubles de 1 mètre de largeur chacun.

À partir du **document 4** et de vos connaissances :

2.3- Déterminez pour chaque marque du sous-rayon batterie :

- la part du chiffre d'affaires
- le linéaire développé,
- la part de linéaire développé,
- l'indice de sensibilité au chiffre d'affaires,
- le nouveau linéaire théorique.

Détaillez les calculs pour les « batteries 1er prix »

Proposez les modifications de linéaires qui s'imposent.

Complétez **l'annexe 5** (à rendre avec votre copie).

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

PARTIE 3
« Participation à l'inventaire »

En tant que nouveau salarié chez Norauto, vous participez pour la première fois à la préparation et à la réalisation de l'inventaire tournant.

Madame Herpin envisage d'équiper le centre Norauto de PDA (Personal Digital Assistant).

TRAVAIL À FAIRE

À partir du **document 5** et de vos connaissances :

3.1- Citez, sur votre copie, trois avantages pour l'enseigne d'utiliser pour l'inventaire un PDA (Personal Digital Assistant) = assistant numérique personnel.

Au terme de l'inventaire auquel vous avez participé, madame Herpin est préoccupée par le sous-rayon « batteries ». En effet, à la lecture du document « liste des écarts d'inventaire », elle a repéré des écarts entre le stock théorique et le stock physique.

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

3.2- Calculez :

- les écarts entre les stocks « compté » et « théorique »,
- le montant de la démarque au prix d'achat hors taxe,
- le montant de la démarque au chiffre d'affaires TTC,
- le chiffre d'affaires théorique,
- le pourcentage de démarque par rapport au chiffre d'affaires théorique.

Complétez **l'annexe 6-A** (à rendre avec votre copie).

3.3- Valorisez la démarque du sous-rayon « batteries » au chiffre d'affaires toutes taxes comprises et analyser vos résultats.

Complétez **l'annexe 6-B** (à rendre avec votre copie).

3.4- Identifiez trois causes possibles qui expliquent les écarts d'inventaire et proposer des solutions adaptées pour chaque cause.

Complétez **l'annexe 6-C** (à rendre avec votre copie).

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

PARTIE 4
« Fidélisation de la clientèle »

Madame Herpin vient de recevoir du département « Communication Produits » un livret intitulé « Informations générales sur le plan de Vente / Départ en Vacances du 21 juin au 17 juillet 2011 ».

Ce plan de vente a pour objectif de développer la satisfaction et la fidélisation de la clientèle durant ces quatre semaines. C'est aussi un moment privilégié pour fidéliser la clientèle en la faisant adhérer aux cartes NORAUTO.

Madame Herpin vous demande de profiter de cet évènement et de cette période de départ pour promouvoir les cartes NORAUTO.

TRAVAIL À FAIRE

À partir du **document 7**:

4.1- Précisez, sur votre copie, en quoi cette opération est susceptible d'intéresser les détenteurs de la carte Norauto (donnez deux raisons).

À partir **des documents 7 et 8**:

4.2- Citez, sur votre copie, deux avantages procurés par la carte Norauto et deux avantages supplémentaires liés à la carte Norauto plus.

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

DOCUMENT 1

INFORMATIONS ENVIRONNEMENT ZONE DE CHALANDISE (EXTRAIT)

Communes zone primaire	Temps d'accès	Nombre de ménages	Nombre de véhicules	Nombre d'habitants par PCS (Professions et catégories socio-professionnelles)							
				1	2	3	4	5	6	7	8
GAUCHY	5 mn	2144	2489	71	192	147	409	633	978	999	2174
GRUGIES	5 mn	334	464	12	31	24	66	102	158	161	352
HARLY	5 mn	714	832	23	62	47	132	203	314	321	699
SAINT-QUENTIN	5 mn	20352	17893	619	1680	1282	3575	5513	8528	8704	18956
	Total	**23544**	**21678**	**725**	**1965**	**1500**	**4182**	**6451**	**9978**	**10185**	**22181**
***Total Général**		**108954**	**115714**	**3278**	**9502**	**7687**	**20775**	**31773**	**47002**	**48561**	**109932**

Signification des codes : 1. Agriculteurs exploitants 2. Artisans commerçants et chefs d'entreprises
3. Cadres, professions intellectuelles supérieures 4. Professions intermédiaires
5. Employés 6. Ouvriers 7. Retraités 8. Sans activité professionnelle

****ensemble des ménages de la zone de chalandise en temps d'accès : 5 mn+10 mn+15 mn+20 mn+25 mn+30 mn.***

D'après document interne à l'entreprise Norauto

DOCUMENT 2

TAUX D'ÉQUIPEMENT DES MÉNAGES FRANÇAIS

Les taux d'équipement en biens durables et en services des ménages français	
Equipement-service	**Part des ménages**
Réfrigérateur	98,30 %
Téléphone portable	75,00 %
Voiture	74,20 %
Connexion Internet	34,40 %
Tondeuse	28,60 %
Console de jeu	25,10 %
Connexion Internet Haut débit	18,70 %
Minitel	13,00 %
Deux-roues à moteur	5,70 %

D'après www.journaldunet.com

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

DOCUMENT 3

RÉSULTATS DU RAYON DÉMARRAGE ET CHARGE

Sous-rayons	Chiffre d'Affaires HT en € 1er semestre 2011	Marge HT en € 1er semestre 2011	Quantités vendues 1er semestre 2011	Quantités vendues 1er semestre 2010
1331- Batteries	36000	22256	440	600
1332- Chargeurs et accessoires	6352	2192	472	470
1333- Alternateurs et démarreurs	15648	5568	104	32
1334- Bougies allumage	7640	3560	552	488

D'après document interne à l'entreprise Norauto

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

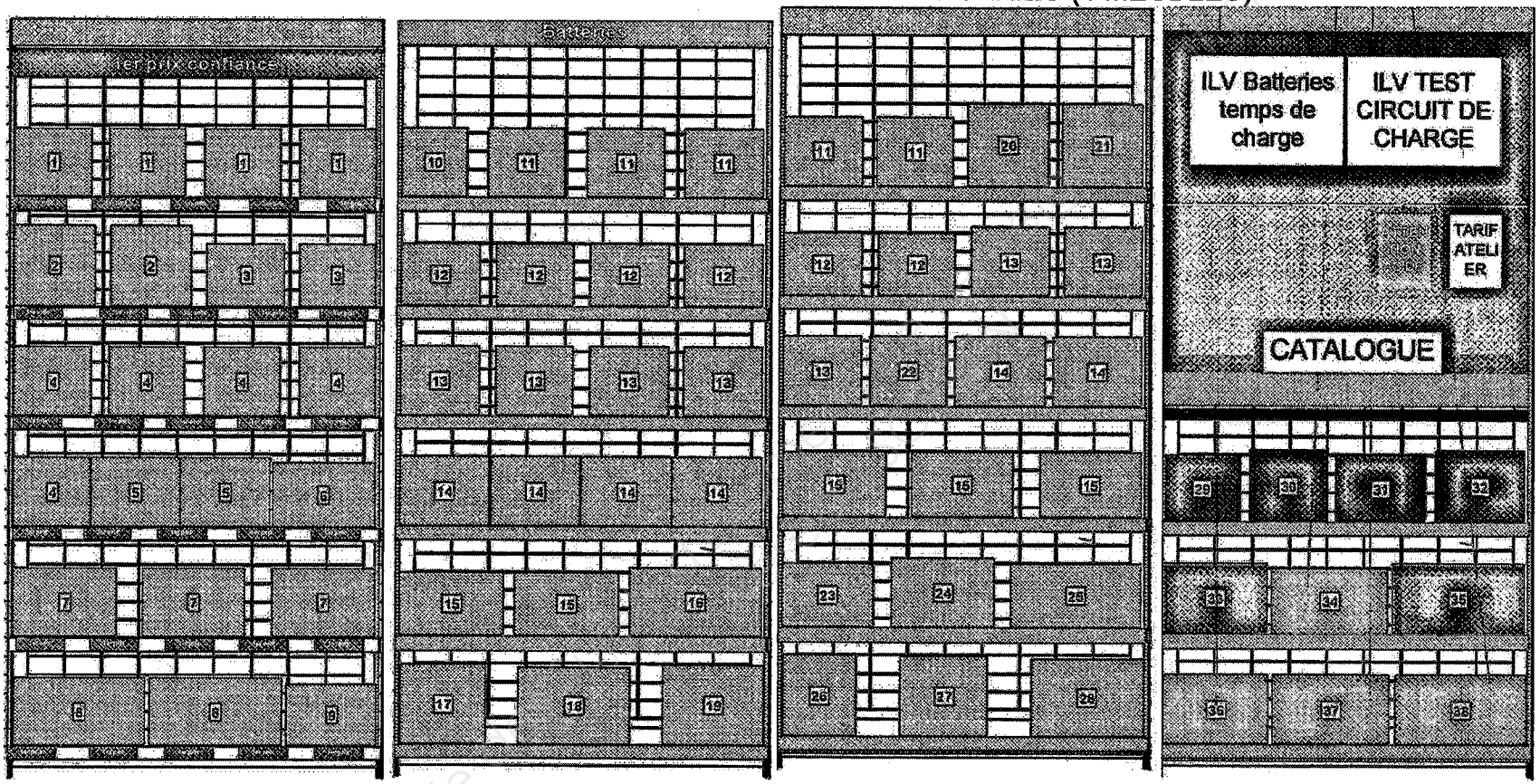
DOCUMENT 4

SCHÉMA D'IMPLANTATION DES BATTERIES (4 MEUBLES)

D'après le dossier merchandising batteries- Norauto

DOCUMENT 4

SCHÉMA D'IMPLANTATION DES BATTERIES (4 MEUBLES)



D'après le dossier merchandising batteries- Norauto

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2011
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E1 : sous épreuve E11	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
Repère de l'épreuve : 1106 CO ST 11	Page 11 sur 24

DOCUMENT 4 (suite et fin)

SCHÉMA D'IMPLANTATION DES BATTERIES (LÉGENDE)

MEUBLE 1

1	239682	2 BATTERIE 1ER PRIX 40AH-300A
2	239681	4 BATTERIE 1ER PRIX 45AH-330A
3	239685	8 BATTERIE 1ER PRIX 36AH-320A
4	239683	9 BATTERIE 1ER PRIX 44AH-360A
5	239686	11 BATTERIE 1ER PRIX 50AH-400A
6	239689	13 BATTERIE 1ER PRIX 65AH-540A
7	239688	15 BATTERIE 1ER PRIX 62AH-500A
8	239690	16 BATTERIE 1ER PRIX 90AH-720A
9	239687	18 BATTERIE 1ER PRIX 50AH-510A

MEUBLE 2

11	221214	02 BATTERIE NORAUTO 45AH-400A
12	221217	06 BATTERIE NORAUTO 44AH-440A
13	221218	09 BATTERIE NORAUTO 52AH-470A
14	221220	11 BATTERIE NORAUTO 60AH-540A
15	221223	15 BATTERIE NORAUTO 70AH-640A
20	221215	04 BATTERIE NORAUTO 45AH-300A
21	221216	05 BATTERIE NORAUTO 45AH-300A
22	221219	10 BATTERIE NORAUTO 45AH-400A
23	221225	18 BATTERIE NORAUTO 60AH-540A
24	221226	19 BATTERIE NORAUTO 70AH-640A
25	221227	22 BATTERIE NORAUTO 80AH-740A
26	221236	35 BATTERIE NORAUTO 35AH-300A
27	221237	36 BATTERIE NORAUTO 45AH-330A
28	221239	38 BATTERIE NORAUTO 91AH-740A

MEUBLE 3

10	221213	01 BATTERIE NORAUTO 40AH-340A
11	221214	02 BATTERIE NORAUTO 45AH-400A
12	221217	06 BATTERIE NORAUTO 44AH-440A
13	221218	09 BATTERIE NORAUTO 52AH-470A
14	221220	11 BATTERIE NORAUTO 60AH-540A
15	221223	15 BATTERIE NORAUTO 70AH-640A
16	221224	16 BATTERIE NORAUTO 95AH-800A
17	221230	30 BATTERIE NORAUTO 60AH-510A
18	221231	31 BATTERIE NORAUTO 91AH-740A
19	221232	32 BATTERIE NORAUTO 68AH-550A

MEUBLE 4

29	289339	TA472 BATTERIE TUDOR 47AH-450A
30	289338	TA530 BATTERIE TUDOR 53AH-540A
31	289341	TA602 BATTERIE TUDOR 60AH-600A
32	289340	TA640 BATTERIE TUDOR 64AH-640A
33	289342	TA770 BATTERIE TUDOR 77AH-760A
34	358007	TA852 BATTERIE TUDOR 85AH/800A
35	289345	TA1000 BATT TUDOR 100AH-900A
36	357897	EK700 BATTERIE EXIDE 70AH/760A
37	357898	EK800 BATTERIE EXIDE 80AH800A
38	357899	EK900 BATTERIE EXIDE 90AH/900A

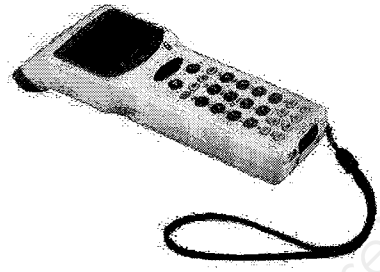
D'après le dossier merchandising batteries- Norauto

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel

DOCUMENT 5

PDA (Personal Digital Assistant) ou assistant numérique personnel

Un **PDA** (*Personal Digital Assistant*, littéralement *assistant numérique personnel*, aussi appelé *organiseur*) est un ordinateur de poche composé d'un processeur, de mémoire vive, d'un écran tactile et de fonctionnalités réseau dans un boîtier compact d'extrêmement petite taille.



Un PDA peut réaliser différentes fonctions :
encaissement, gestion des stocks, réception des commandes, de nombreuses actions qui peuvent interférer dans le bon fonctionnement d'une enseigne.
Pour une meilleure gestion du magasin, le PDA peut réaliser les inventaires en toute tranquillité, et en toute sécurité : plutôt que de relever les données sur un papier pour les retranscrire ensuite au bureau il est plus pratique de faire les relevés directement sur le terrain avec des appareils portables.

Source Internet

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

DOCUMENT 6

LISTE DES ÉCARTS D'INVENTAIRE

Centre : 0186 NORAUTO GAUCHY- SAINT- QUENTIN
N°inventaire : BATTERIES

Article	EAN	Désignation	Compté	Théorique	Prix d'achat unitaire en €	PV TTC unitaire en €
239683	3501362396833	9 batterie 1er prix 44AH-	12	15	33,22	69,90
239689	3501362396895	13 batterie 1er prix 65AH	2	2	44,89	29,90
239688	3501362396888	15 batterie 1er prix 62AH	3	3	50,37	86,90
239687	3501362396871	18 batterie 1er prix 50AH	3	3	40,15	84,90
221213	3501362212133	01 batterie Norauto 40AH-	3	3	74,14	159,80
221217	3501362212171	06 batterie Norauto 44AH-	8	8	37,22	85,90
221218	3501362212188	09 batterie Norauto 52AH-	14	14	44,66	102,90
221220	3501362212201	11 batterie Norauto 60AH-	7	9	46,03	109,90
221223	3501362212232	15 batterie Norauto 70AH-	5	5	54,33	119,90
221224	3501362212249	16 batterie Norauto 95AH-	2	2	73,21	159,90
221230	3501362212300	30 batterie Norauto 60AH-	3	3	63,90	149,90
221231	3501362212317	31 batterie Norauto 91AH-	2	2	75,90	159,90
221232	3501362212324	32 batterie Norauto 68AH-	2	2	63,68	159,90
221237	3501362212379	36 batterie Norauto 45AH-	2	2	47,38	105,90
221239	3501362212393	38 batterie Norauto 91AH-	3	3	82,65	185,90
289339	3661024054263	TA472 batterie Tudor 47AH	1	1	46,10	99,90
289340	3661024054225	TA640 batterie Tudor 64AH	0	3	63,33	125,90
289341	3661024054270	TA602 batterie Tudor 60AH	1	1	59,30	139,90
289342	3661024054249	TA770 batterie Tudor 77AH	5	5	81,81	153,90
358007	3661024054294	TA852 batterie Tudor 85AH	1	1	85,70	159,90
289345	3661024054256	TA1000 bat Tudor 100AH-9	2	2	99,90	199,90
357897	3661024035712	EK700 batterie Exide 70AH	1	1	122,95	199,90
289344	3661024054287	TA722 batterie Tudor 72AH	10	11	75,95	188,90

D'après document interne à l'entreprise Norauto

Base Nationale des Sujets de l'Enseignement Professionnel

DOCUMENT 7

PLAN DE VENTE « DÉPART EN VACANCES »

L'opération dure 4 semaines, elle sera soutenue par :

- Un prospectus de 28 pages sur le pneu, qui continue à mettre en avant notre politique commerciale des prix les plus bas toute l'année avec la notion de différence remboursée.
- De la radio nationale chaque fin de semaine : jeudi, vendredi et samedi.

Comme chaque année, ce plan de vente présente une sélection d'offres dans toutes les familles de produits afin d'aider nos clients à préparer au mieux leur départ en vacances : Norauto a pensé à tout pour équiper et préparer leurs véhicules.

Financement et Cartes Norauto

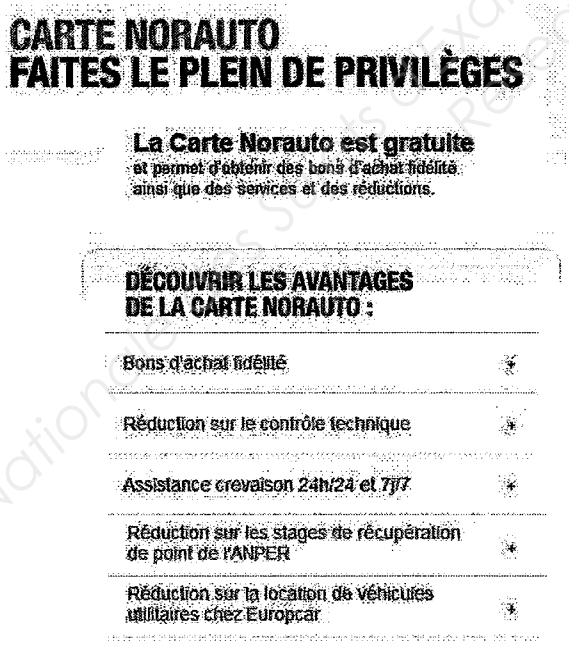
Pour ce plan de vente, 3 mises en avant principales pour déclencher des achats, augmenter le panier, fidéliser et faire revenir le client :

- Des solutions de financement sans frais : du 21 juin au 17 juillet 2011, nous proposons à tous nos clients porteurs de cartes ou non de payer en 4 ou 10 fois sans frais.
- Pour les porteurs de cartes Norauto : des offres privilégiées dans le rayon « produits saisonniers » en plus des avantages habituels.
- Pour les ouvertures de cartes Norauto Plus : une offre client supplémentaire 20 % de réduction sur l'achat de produits dans le rayon « équipements de confort » .

D'après document interne à l'entreprise Norauto

DOCUMENT 8

Les cartes NORAUTO



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

DOCUMENT 8 (suite et fin)

La Carte Norauto Plus vous offre encore plus de services et des facilités de paiement ! Nous vous offrons la cotisation de votre Carte Norauto Plus la première année. Elle ne vous coûtera ensuite que 8€ par an.

DÉCOUVRIR LES AVANTAGES DE LA CARTE NORAUTO PLUS :

- 5% de remise sur votre ticket de caisse*
- Réduction sur le contrôle technique
- Les papiers et/ou les clés de votre véhicule remboursés en cas de perte ou vol
- Vos achats garantis pendant 10 jours
- Assistance constat amiable et juridique
- Facilités de paiement avec notre partenaire financier Banque Accord
- Où utiliser votre Carte Norauto Plus ?
- Réductions sur la location de véhicules de tourisme et utilitaires chez Europcar

Payez au comptant ou à crédit grâce à votre Carte Norauto Plus dans tout le réseau Banque Accord (Auchan, Leroy Merlin, Boulanger, Flunch, Kiabi, Decathlon...)

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

ANNEXE 1-A
(à rendre avec votre copie)

TAUX D'ÉQUIPEMENT

Villes de la zone primaire	Taux d'équipement*
GAUCHY	
GRUGIES	
HARLY	
SAINT-QUENTIN	
Total de la zone primaire	
Commentaires : - - -	

*arrondir à deux chiffres après la virgule

ANNEXE 1-B
(à rendre avec votre copie)

COMPARAISON DES TAUX D'EQUIPEMENT

Taux d'équipement de la zone de chalandise	Taux d'équipement des ménages français
Commentaires :	

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

ANNEXE 2
(à rendre avec votre copie)

Analyse de la zone primaire de la zone de chalandise

Nombre d'habitants de la zone primaire :	
RÉPARTITION DES HABITANTS DE LA ZONE PRIMAIRE PAR PCS	
PCS	**Répartition en %***
Agriculteurs exploitants	
Artisans, commerçants et chefs d'entreprises	
Cadres, professions intellectuelles supérieures	
Professions intermédiaires	
Employés	
Ouvriers	
Retraités	
Sans activité professionnelle	
TOTAL	**100 %**

*arrondir à deux chiffres après la virgule

Détail des calculs pour la catégorie 1 (Agriculteurs exploitants) :

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

ANNEXE 3

(à rendre avec votre copie)

RATIOS COMMERCIAUX DU RAYON DÉMARRAGE ET CHARGE 1er semestre 2011

SOUS RAYON	Prix de vente.H.T. moyen en €*	Marge unitaire moyenne en €*	Prix d'achat.H.T. moyen en €*	Taux de marque en %*	Prix de vente.TTC moyen en €*	Coefficient multiplicateur*
1331-Batteries						
1332-Chargeurs et accessoires						
1333-Alternateurs et démarreurs						
1334-Bougies allumage						

*arrondir à deux chiffres après la virgule

Détail des calculs pour le sous-rayon 1331-Batteries	
P.V.H.T. moyen en € :	Taux de marque en % :
Marge unitaire moyenne en € :	P.V.T.T.C. moyen en € :
P.A.H.T. moyen en € :	Coefficient multiplicateur :

Commentaire sur la rentabilité des sous-rayons :

Bibliothèque nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel Réseau SCEREN

ANNEXE 4

(à rendre avec votre copie)

ÉVOLUTION DES VENTES POUR LE RAYON DÉMARRAGE ET CHARGE

Sous-rayons	Chiffre d'affaires 1er semestre 2010	Chiffres d'affaires 1er semestre 2011	Écart en valeur	Évolution en % *
1331-Batteries	49216	36000		
1332-Chargeurs et accessoires	6326	6352		
1333-Alternateurs et démarreurs	4815	15648		
1334-Bougies allumage	6754	7640		
TOTAL rayon				

*arrondir à deux chiffres après la virgule

Détail des calculs pour la référence 1331 Batteries :

- Écart en valeur :
- Évolution en % :

Commentaire :

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

ANNEXE 5 (à rendre avec votre copie)

ANALYSE DU SOUS RAYON « BATTERIES »

Marques	Chiffre d'affaires HT 1er semestre 2011 en €	Part du Chiffre d'affaires HT en % (1)	Linéaire développé en mld	Part du linéaire développé en % (2)	Indice de sensibilité (1)	Nouveau linéaire théorique (3)
1er Prix	7866					
NORAUTO	14008					
TUDOR	8334					
EXIDE	5792					
TOTAL	36000	100 %		100 %		

(1) Arrondir à deux chiffres après la virgule
(2) Arrondir à la décimale la plus proche
(3) Arrondir à l'entier le plus proche

Diffusion Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel Réseau SCEREN

ANNEXE 5 (suite et fin) (à rendre avec votre copie)

Détail des calculs pour la marque 1er prix	
Part du Chiffre d'affaires HT en %	
Part du linéaire développé en %	
Indice de sensibilité	
Nouveau linéaire théorique en mld	

Modifications du sous-rayon :

-

-

-

-

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

ANNEXE 6-A (à rendre avec votre copie)

EXTRAIT D'INVENTAIRE DU SOUS-RAYON BATTERIES

Article	EAN	Désignation	Écart en quantité	Démarque prix d'achat HT	Démarque Chiffre d'affaires TTC	Chiffre d'affaires théorique	% démarque par rapport au Chiffre d'affaires théorique
239683	3501362396833	9 batterie 1er prix 44AH-					
239689	3501362396895	13 batterie 1er prix 65AH					
239688	3501362396888	15 batterie 1er prix 62AH					
239687	3501362396871	18 batterie 1er prix 50AH					
221213	3501362212133	01 batterie Norauto 40AH-					
221217	3501362212171	06 batterie Norauto 44AH-					
221218	3501362212188	09 batterie Norauto 52AH-					
221220	3501362212201	11 batterie Norauto 60AH-					
221223	3501362212232	15 batterie Norauto 70AH-					
221224	3501362212249	16 batterie Norauto 95AH-					
221230	3501362212300	30 batterie Norauto 60AH-					
221231	3501362212317	31 batterie Norauto 91AH-					
221232	3501362212324	32 batterie Norauto 68AH-					
221237	3501362212379	36 batterie Norauto 45AH-					
221239	3501362212393	38 batterie Norauto 91AH-					
289339	3661024054263	TA472 batterie Tudor 47AH					
289340	3661024054225	TA640 batterie Tudor 64AH					
289341	3661024054270	TA602 batterie Tudor 60AH					
289342	3661024054249	TA770 batterie Tudor 77AH					
358007	3661024054294	TA852 batterie Tudor 85AH					
289345	3661024054256	TA1000 bat Tudor 100AH-9					
357897	3661024035712	EK700 batterie Exide 70AH					
289344	3661024054287	TA722 batterie Tudor 72AH					

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

ANNEXE 6-B (à rendre avec votre copie)

VALORISATION DE LA DÉMARQUE

Chiffre d'affaires TTC du sous rayon en 2011 1er semestre	Démarque totale en 2011 au Chiffre d'affaires TTC	% de démarque totale en 2011		% de démarque en 2010
		Calcul	Résultat *	
36 000				2,14 %
Analyse :				

* arrondir votre résultat à deux chiffres après la virgule

ANNEXE 6-C (à rendre avec votre copie)

CAUSES POSSIBLES DES ÉCARTS D'INVENTAIRE

CAUSES DES ÉCARTS D'INVENTAIRE	SOLUTIONS PROPOSÉES

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