

# BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

## COMMERCE

### ÉPREUVE E1 SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE

#### Sous-épreuve A1 ORGANISATION ET GESTION COMMERCIALE D'UNE UNITÉ DE VENTE

**LE CORRIGE COMPORTE : 8 pages numérotées de 1 à 8**

Page 1 sur 8 : Page de garde.  
Page 2 sur 8 : Barème.  
Pages 3 à 5 sur 8 : Texte.  
Pages 6 à 8 sur 8 : Annexes.

<b>EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL</b>		<b>SESSION 2002</b>
<b>SPÉCIALITÉ : COMMERCE</b>	<b>Coefficient : 4</b>	<b>0209 CO ST A</b>
<b>ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve A1</b>	<b>Durée : 3 heures</b>	
<b>Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente</b>		<b>CORRIGÉ</b>
Page 1 sur 8		

# BARÈME

## SUJET INTERSPORT

**PARTIE I** **22 points**

L'étude du marché des articles de sport.

- 1. 12 pts
- 2. 10 pts

**PARTIE II** **18 points**

La détermination du chiffre d'affaires potentiel du sous-rayon « ROLLERS ».

ANNEXE .1. 18 pts

**PARTIE III** **25 points**

La gestion prévisionnelle du sous-rayon « ROLLERS ».

- 1. ANNEXE .2. 12 pts
- 2. 13 pts
  - a) ANNEXE .3. 8 pts
  - b) 5 pts

**PARTIE IV** **15 points**

Le recrutement d'un conseiller de vente « ROLLERS ».

- a) 12 pts
- b) 3 pts

**TOTAL = 80 POINTS**

<b>EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL</b>		<b>SESSION 2002</b>
<b>SPÉCIALITÉ : COMMERCE</b>	<b>Coefficient : 4</b>	<b>0209 CO ST A</b>
<b>ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve A1</b>	<b>Durée : 3 heures</b>	
<b>Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente</b>		<b>CORRIGÉ</b>
Page 2 sur 8		

## PARTIE I

22 points

### L'étude du marché des articles de sport.

#### 1. Les principales caractéristiques du marché des articles de sport en France 12 pts

- l'évolution du CA depuis 1998 3 pts

**Le marché du sport n'a pas cessé d'augmenter depuis 1998, en croissance soutenue, comme le souligne les taux d'évolution : 3 pts**

- 1999/1998 : + 6,06 %,
- 2000/1999 : + 6,13 %.
- 2000/1998 : + 12,56 %

- les différents circuits de distribution 3 pts

**Pour l'année 2000 :**

- Les grandes et moyennes surfaces spécialisées (GMSS) avec 42 % de part de marché sont les leaders incontestés de la distribution des articles de sport en France.
- Les commerces indépendants représentent le second circuit de distribution suivis de près par les commerces de l'équipement de la personne.
- Les grandes surfaces alimentaires, la vente à distance et divers représentent ¼ du marché des articles de sport.

- les principaux réseaux de distribution spécialisée 3 pts

**Pour l'année 1999 :**

- Décathlon avec un CA de 2 134,29 Millions d'euros soit 30% du marché des articles de sport est le leader des réseaux de distribution spécialisée (PDM Décathlon =  $(2,134 / 7,18) \times 100 = 30\%$ ).
- Intersport avec un CA de 564,06 Millions d'euros, soit 8% du marché, est le second réseaux de distribution spécialisée, mais le 1<sup>er</sup> en nombre de points de vente (454). Il est également le leader des commerces associés spécialisés en articles de sport.
- GO Sport avec 7% du marché est le 3<sup>ème</sup> réseaux de distribution. Les autres réseaux représentent des parts de marché moins significatives.

- les motivations des pratiquants. 3 pts

- la recherche de bien être et du contact avec la nature,
- l'affirmation des liens familiaux et amicaux,
- la santé et les besoins d'exercices,
- le plaisir provoqué par l'activité,
- l'exemple des parents, de l'école ou des cours de l'éducation physique et sportive,
- l'expression d'un certain individualisme.

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2002
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4	0209 CO ST A
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve A1	Durée : 3 heures	
Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente		CORRIGÉ
Page 3 sur 8		

**2. Les principales caractéristiques du marché du roller** **10 pts**

- la croissance des ventes de 1995 à 2000 *2 pts*

**Les ventes ont augmenté sur la période de 800 000 paires soit un taux d'évolution de 160 %.**

- les différents segments du roller et leur part de marché *4,5 pts*

**Rollers Fitness (classique) qui regroupent 3 sous-segments et représentent 89% du marché ((1 157 000 / 1 300 000) x 100) :**

- loisirs : pratique du roller en ballade par une clientèle familiale et peu sportive,
- training : recherche de performance et de l'effort physique par une clientèle sportive,
- Urbain : randonnées organisées en grandes villes, moyen de locomotion en milieu urbain pour une clientèle de 15 à 45 ans. *1,5 Pts*

**Rollers Street (figure) qui représentent 10% du marché : pratique d'acrobatie en centre ville ou dans les « skate parka ».** *1,5 Pts*

**Rollers Hockey (sportive) qui représentent 1% du marché : pratique d'équipe dans un club sportif en salle de sport classique.** *1,5 Pts*

- les principales marques et leur positionnement *2 pts*

**ROLLERBLADE : leader en volume des ventes,  
SALOMON : leader en rollers haut de gamme.**

- le nombre de pratiquants de rollers et le profil type *1,5 pts*

**1 860 000 pratiquants**

**sexe : 62 % d'hommes, 1 153 200**

**âge des pratiquants : âge moyen de 25 ans.**

**PARTIE II** **18 points**

**La détermination du chiffre d'affaires potentiel du sous-rayon « ROLLERS ».**

**Cf. ANNEXE .1.** *18 pts*

**PARTIE III** **25 points**

**La gestion prévisionnelle du sous-rayon « ROLLERS ».**

**1. Cf. ANNEXE .2.** *12 pts*

**2.** *13 pts*

**a) ANNEXE .3.** *8 pts*

**b) Les principes d'implantation du sous-rayon « ROLLERS »** *5 pts*

<b>EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL</b>		<b>SESSION 2002</b>
<b>SPÉCIALITÉ : COMMERCE</b>	<b>Coefficient : 4</b>	<b>0209 CO ST A</b>
<b>ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve A1</b>	<b>Durée : 3 heures</b>	
<b>Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente</b>		<b>CORRIGÉ</b>
<b>Page 4 sur 8</b>		

Éléments d'implantation du sous-rayon « ROLLERS »

- **Les familles de produits : Rollers « Fitness », Rollers « Street », Rollers « Hockey ».**

*Implantation Verticale* 1 pt

- **Les marques : Rollerblade, Salomon...**

*Implantation Verticale* 1 pt

- **Les modèles : Haut, moyen et bas de gamme.**

*Implantation Verticale* 1 pt

- **Les pointures : Tailles enfants, 37, 38, 39...**

*Implantation Horizontale* 1 pt

**Les principes d'implantation retenus pour les différents éléments du sous-rayon respectent à la fois le sens de circulation des clients, et leurs critères de choix : la pratique, la marque, le modèle, et la pointure.** 1 pt

## PARTIE IV

**15 points**

**Le recrutement d'un conseiller de vente « ROLLERS ».**

- a) Les points forts et les points faibles de chacun des candidats au regard du poste à pourvoir** 12 pts

Tableau d'analyse des candidats	CANDIDAT A	CANDIDAT B	CANDIDAT C
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Points Forts</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Disponible sous 1 mois</li> <li>▪ Bonnes connaissances techniques des rollers</li> <li>▪ Bonne perception du métier de vendeur</li> </ul> <p>2 pts</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Diplôme correspondant</li> <li>▪ Disponible immédiatement</li> </ul> <p>2 pts</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Diplôme correspondant</li> <li>▪ Expérience professionnelle adaptée</li> <li>▪ Connaissances des produits sportifs</li> <li>▪ Bonne perception du métier de vendeur</li> <li>▪ Tenue appropriée</li> </ul> <p>2 pts</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Points Faibles</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Diplôme mal identifié</li> <li>▪ Présentation et profil non adaptés au poste à pourvoir</li> </ul> <p>2 pts</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pas d'expérience professionnelle</li> <li>▪ Tenue non adaptée</li> <li>▪ Perception incomplète du métier de vendeur</li> <li>▪ Pas de connaissances des produits sportifs</li> </ul> <p>2 pts</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Disponible que dans 2 mois</li> </ul> <p>2 pts</p>

- b) Le candidat à retenir pour ce poste** 3 pts

**Le candidat C. Totalise le plus de points positifs, son profil est le plus proche de celui recherché dans l'annonce. Il ne sera disponible que dans deux mois mais devrait pouvoir être opérationnel rapidement compte tenu de son expérience professionnelle...**

<b>EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL</b>		<b>SESSION 2002</b>	
<b>SPÉCIALITÉ : COMMERCE</b>		<b>Coefficient : 4</b>	<b>0209 CO ST A</b>
<b>ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve A1</b>		<b>Durée : 3 heures</b>	
<b>Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente</b>			<b>CORRIGÉ</b>
<b>Page 5 sur 8</b>			

**Le chiffre d'affaires annuel potentiel du sous-rayon « ROLLERS » - Magasin INTERSPORT de Sens**

<b>Zone de chalandise du magasin</b>	<b>Nombre d'habitants</b>	<b>Nombre de pratiquants de rollers</b>	<b>Nombre de pratiquants de rollers réalisant leurs dépenses dans la zone de chalandise</b>	<b>Chiffre d'affaires annuel potentiel en rollers de la zone de chalandise</b>	<b>Chiffre d'affaires annuel potentiel en rollers de la concurrence</b>	<b>Chiffre d'affaires annuel potentiel du sous-rayon « ROLLERS » du magasin INTERSPORT de Sens</b>
<b>Zone 1</b>	<b>52 249</b> <i>½ pt</i>	<b>575</b> <i>1 pt</i>	<b>345</b> <i>1 pt</i>	<b>50 025 €</b> <i>1 pt</i>	<b>15 008 €</b> <i>½ pt</i>	<b>35 017 €</b> <i>1 pt</i>
<b>Zone 2</b>	<b>24 270</b> <i>½ pt</i>	<b>243</b> <i>1 pt</i>	<b>97</b> <i>1 pt</i>	<b>14 065 €</b> <i>1 pt</i>	<b>4 220 €</b> <i>½ pt</i>	<b>9 845 €</b> <i>1 pt</i>
<b>Zone 3</b>	<b>31 481</b> <i>½ pt</i>	<b>284</b> <i>1 pt</i>	<b>57</b> <i>1 pt</i>	<b>8 265 €</b> <i>1 pt</i>	<b>2 480 €</b> <i>½ pt</i>	<b>5 785 €</b> <i>1 pt</i>
<b>TOTAL</b>	<b>108 000</b> <i>½ pt</i>	<b>1 102</b> <i>½ pt</i>	<b>499</b> <i>½ pt</i>	<b>72 355 €</b> <i>½ pt</i>	<b>21 708 €</b> <i>½ pt</i>	<b>50 647 €</b> <i>½ pts</i>

**Arrondissez chacun de vos résultats à l'unité la plus proche**

➤ **Indiquez le détail de vos calculs pour la zone 1**

- Nombre d'habitants :  $27\,952 + 5\,301 + 13\,384 + 5\,612 = 52\,249$  habitants
- Nombre de pratiquants de rollers :  $52\,249 \times 0.011 = 575$  personnes
- Nombre de pratiquants de rollers réalisant leurs dépenses dans la zone de chalandise :  $575 \times 0.60 = 345$  personnes
- Chiffre d'affaires annuel potentiel en rollers de la zone de chalandise :  $345 \times 145 = 50\,025$  Euros
- Chiffre d'affaires annuel potentiel en rollers de la concurrence :  $50\,025 \times 30\% = 15\,008$  Euros
- Chiffre d'affaires annuel potentiel du sous-rayon « ROLLERS » du magasin INTERSPORT de Sens :  $50025 \times 0.70 = 35017$  Euros

**Note divisée par 2 si le détail des calculs n'est pas indiqué ci-contre**

**Les prévisions des ventes et des commandes pour la Saison 2001/2002  
sous-rayon « ROLLERS » - Magasin INTERSPORT de Sens**

Sous-rayon « ROLLERS »	TOTAL Saison 2001/2002	Collection HIVER	Collection PRINTEMPS	Collection ÉTÉ	Collection AUTOMNE
Ventes prévisionnelles en volume	418 <i>2 Pts</i>	87 <i>1 Pt</i>	138 <i>1 Pt</i>	140 <i>1 Pt</i>	53 <i>1 Pt</i>
Quantités prévisionnelles à commander	523 <i>2 Pts</i>	109 <i>1 Pt</i>	178 <i>1 Pt</i>	175 <i>1 Pt</i>	66 <i>1 Pt</i>

**Arrondissez chacun de vos résultats à l'unité la plus proche**

➤ Indiquez le détail de vos calculs pour :

Note divisée par 2 si le détail des calculs n'est pas indiqué ci-contre
---

▪ le TOTAL Saison 2001/2002	▪ la Collection HIVER
<p>Ventes prévisionnelles en volume : 391 x 1,07 = 418,37</p> <p>Quantités prévisionnelles à commander : 418 x 1,25 = 522,5</p>	<p>Ventes prévisionnelles en volume : 418 x (0,1232 + 0,365 + 0,469) = 418 x 0,2066 = 86,35</p> <p>Quantités prévisionnelles à commander : 87 x 1,25 = 108,75</p>

**La Répartition du linéaire du sous-rayon « ROLLERS » - Magasin INTERSPORT de Sens**

<b>Familles de produits</b>	<b>Linéaire développé alloué en ml</b>	<b>Nombre de frontales en paires de rollers</b>	<b>Capacité de stockage en paires de rollers</b>
<b>Rollers « FITNESS »</b>	14,4 <i>1 pt</i>	36 <i>½ pt</i>	72 <i>½ pt</i>
<b>Rollers « STREET »</b>	7,2 <i>1 pt</i>	18 <i>½ pt</i>	36 <i>½ pt</i>
<b>Rollers « HOCKEY »</b>	2,4 <i>1 pt</i>	6 <i>½ pt</i>	12 <i>½ pt</i>
<b>TOTAL SOUS-RAYON</b>	24 <i>1 pt</i>	60 <i>½ pt</i>	120 <i>½ pt</i>

✓ Indiquez le détail de vos calculs pour :

**Note divisée par 2 si le détail des calculs n'est pas indiqué ci-contre**

<b>▪ le TOTAL SOUS-RAYON</b>	<b>▪ les rollers « FITNESS »</b>
Linéaire développé alloué en ml : $1,6 \times 3 \times 5 = 24$ ml	Linéaire développé alloué en ml : $24 \times 0,6 = 14,4$ ml Nombre de frontales : Longueur $14,4 / 0,4 = 36$ Hauteur $0,4 / 0,38 = 1,05 \Rightarrow 1$ $36 \times 1 = 36$ Capacité de stockage : $0,9 / 0,4 = 2,25 \Rightarrow 2$ $36 \times 2 = 72$