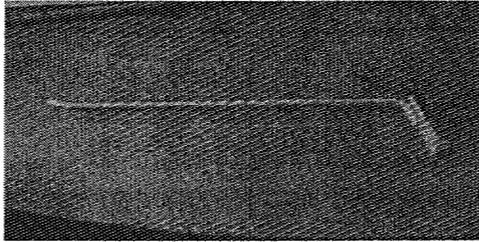


DOCUMENT 5 (suite)

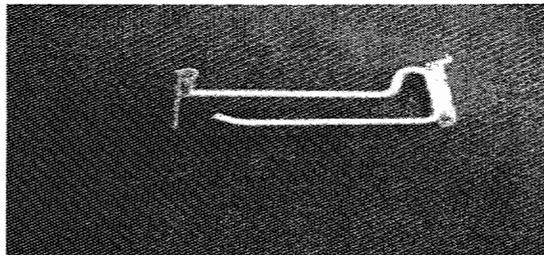
A. - Le crochet à tige unique



Ce type de crochet, dangereux en raison de son extrémité pointue et non protégée, a vocation à présenter des produits avec ou sans emballage. Le crochet à tige unique reste à ce jour la seule solution adaptée pour la présentation d'un grand nombre de produits.

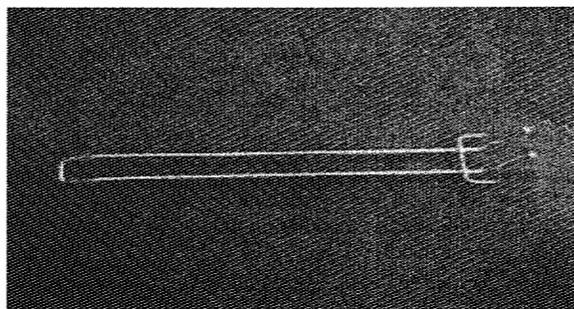
Il existe des crochets à tige unique sécurisée. La société LAGIER vend par exemple des crochets simples assortis à leurs extrémités de boules rondes, mais leur prix n'est pas jugé assez attractif pour une diffusion de masse. De plus, ces broches ne sont pas adaptées aux produits présentés sur cartes avec trous classiques : elles nécessitent une carte avec crochet pour suspendre le produit.

B. - Les crochets à retour et à double tige Les crochets à retour



Il s'agit en fait d'une variante du crochet simple composée de deux tiges superposées d'inégale longueur. Ce type de crochet ne présente pas de risques de blessures pour le client, car la tige supérieure, la plus longue, dispose à son extrémité d'un retour (petite barre transversale en métal ou en plexiglas) permettant l'inscription du prix du produit et de son code barre. La tige inférieure, plus courte et pointue, permet de suspendre le produit.

Les crochets à double tige



Les crochets doubles se composent d'une tige qui effectue un aller et retour sur un entraxe d'environ 2,5 cm. La partie « épingle à cheveux » se présentant face au public est sans danger car de forme arrondie. L'utilisation de ces crochets nécessite sur l'emballage une perforation de forme ovoïde.

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2006
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve E 11	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
0606 - COST 11	Page 12 sur 21

DOCUMENT 6

AFFICHAGE DES PRODUITS

Article L113-3

(Loi n° 2001-1168 du 11 décembre 2001 art. 13 IV 1° Journal Officiel du 12 décembre 2001)

Tout vendeur de produit ou tout prestataire de services doit, par voie de marquage, d'étiquetage, d'affichage ou par tout autre procédé approprié, informer le consommateur sur les prix, les limitations éventuelles de la responsabilité contractuelle et les conditions particulières de la vente, selon des modalités fixées par arrêtés du ministre chargé de l'économie, après consultation du Conseil National de la Consommation.

Art 1 Toute information sur les prix de produits ou de services doit faire apparaître, quel que soit le support utilisé, la somme totale toutes taxes comprises qui devra être effectivement payée par le consommateur, exprimée en €.

Art 8 Lorsqu'il s'agit de produits vendus au poids ou à la mesure, l'indication du prix doit être accompagnée de l'unité de poids ou de mesure à laquelle il correspond.

DOCUMENT 7

INVENTAIRE

« Entretien avec un responsable de magasin TRUFFAUT »

Combien d'inventaire(s) effectuez-vous par an ?

L'inventaire est obligatoire une fois par an. Nous en effectuons trois par an, cela nous permet d'évaluer notre stock et le montant de notre démarque.

Comment organisez-vous votre inventaire ?

C'est une opération qui mobilise tout le personnel et qui se prépare plusieurs semaines à l'avance. Chaque personne joue un rôle important. Les responsables interviennent principalement au moment de la préparation, le personnel au moment de la réalisation, le jour J. Un inventaire dans notre enseigne se prépare un mois à l'avance. À cette date, le directeur informe le personnel et les fournisseurs.

Quel est le rôle des différents responsables ?

Vingt jours avant l'inventaire, le directeur, assisté du directeur adjoint, découpe le magasin en zones d'inventaire, chaque zone correspond à un univers de consommation. Les chefs de rayon, quinze jours avant, fixent leurs besoins en personnel et répartissent les tâches que les inventoristes, les contrôleurs et les chefs de zones devront réaliser le jour J. Trois jours avant, le directeur adjoint prépare la réserve (répartition en zones identiques à celles de la surface de vente), la secrétaire crée les fiches d'inventaire et les fichiers informatiques. Le rangement de la réserve et les retours aux fournisseurs sont réalisés par les employés deux jours avant. La veille de l'inventaire, le directeur adjoint, assisté de ses chefs de rayon balisent le magasin pour préparer les zones par un marquage au sol. Les employés rangent les produits en magasin et en réserve et comptabilisent les produits de présentation. Le jour J, l'inventaire a lieu après une réunion générale de lancement (rappels + dernières instructions). Tout le monde est alors concerné.

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2006
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve E 11	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
0606 - COST 11	Page 13 sur 21

DOCUMENT 8

FICHES D'INVENTAIRE RAYON CHIENS ET CHATS

Rayon : Chiens et chats Produit : Ciseaux coupe griffes Marque : ZOLUX Référence : 108.210	
STOCK	
Réserve	Magasin
0	4

Rayon : Chiens et chats Produit : Brosse chat Marque : ZOLUX Référence : 201.114	
STOCK	
Réserve	Magasin
4	10

Rayon : Chiens et chats Produit : Insecticide Marque : FRONTLINE Référence : 436.891	
STOCK	
Réserve	Magasin
0	8

Rayon : Chiens et chats Produit : Shampoing Marque : ZOLUX Référence : 318.578	
STOCK	
Réserve	Magasin
1	0

Rayon : Chiens et chats Produit : Peigne à puces Marque : ZOLUX Référence : 202.489	
STOCK	
Réserve	Magasin
5	2

Rayon : Chiens et chats Produit : Étrille chien Marque : ZOLUX Référence : 201.253	
STOCK	
Réserve	Magasin
2	1

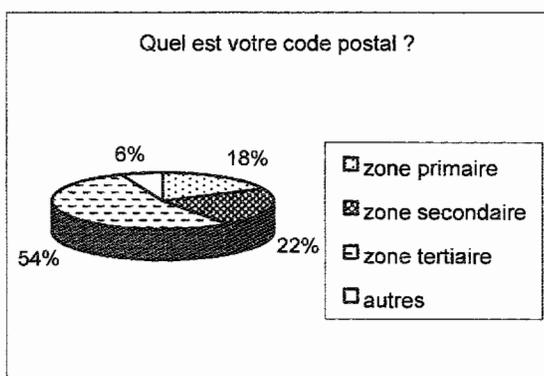
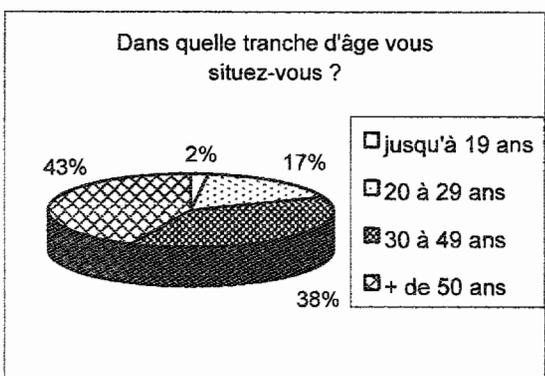
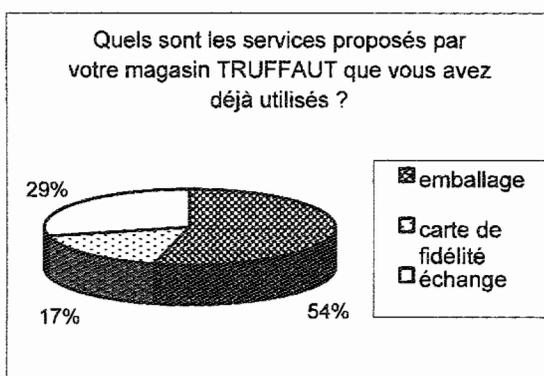
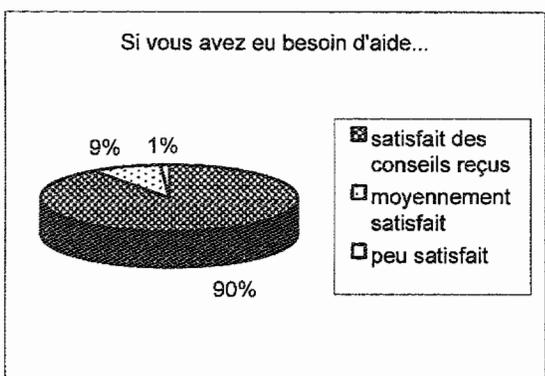
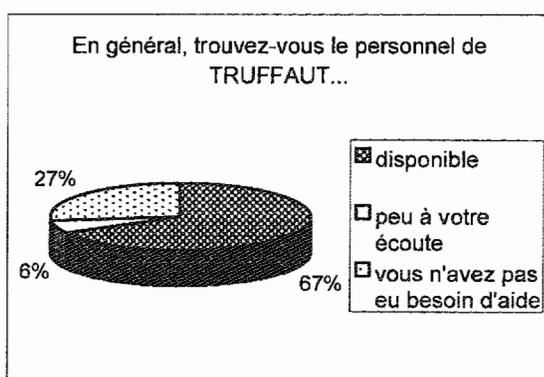
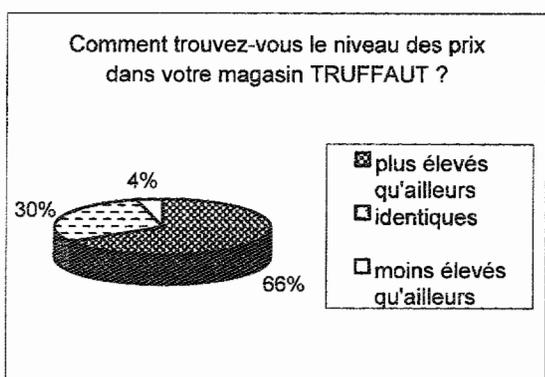
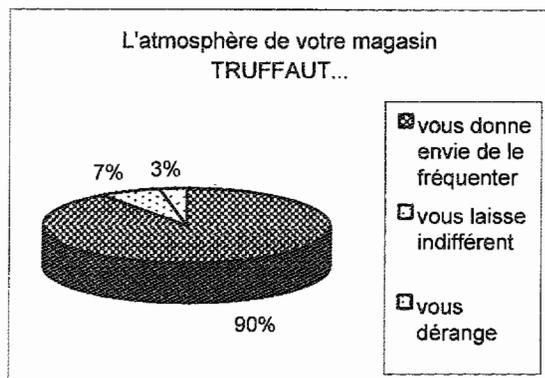
Extrait du tarif

Référence	Désignation	Marque	Prix de vente HT €
108.210	Ciseaux coupe griffes	ZOLUX	8,50
201.114	Brosse chat	ZOLUX	5,30
436.891	Insecticide	FRONTLINE	16,50
318.578	Shampoing	ZOLUX	4,50
202.489	Peigne à puces	ZOLUX	5,20
201.253	Étrille chien	ZOLUX	6,75

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2006
SPÉCIALITÉ : COMMERCE		Coefficient : 4
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve E 11		Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale		SUJET

DOCUMENT 9

RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DE SATISFACTION TRUFFAUT



EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2006
SPÉCIALITÉ : COMMERCE		Coefficient : 4
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve E 11		Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale		SUJET
0606 - COST 11		Page 15 sur 21

FIDÉLISATION ET DÉVELOPPEMENT DE LA CLIENTÈLE**Entrez dans l'univers de
www.truffaut.com**

Votre magasin change de look, votre site aussi pour une nouvelle version encore plus riche et plus attractive ! Surfez dans nos trois univers : jardin, animaux, loisirs-décoration. Découvrez l'actualité, les promotions, les animations de votre magasin et toujours plus d'informations et de conseils. Retrouvez les grands dossiers extraits de TRUFFAUT Magazine et téléchargez les fiches conseils et projets, une multitude d'idées et astuces des experts TRUFFAUT pour réussir vos projets ... Commandez un bouquet de fleurs ou bien un article parmi la sélection produits du Magazine (repérés par @). Et retrouvez aussi tous les horaires et les plans d'accès du magasin.

Retrouvez-nous sur
www.truffaut.com

Vous y trouverez des infos, des idées, des conseils, mais aussi une sélection de produits présentés dans le magasin que vous pourrez acheter directement en ligne. Découvrez tous les événements à ne pas manquer dans votre magasin ainsi que tous les plans d'accès.

➤ N° AZUR 0 810 810 698

7 jours/7 de 9 h 30 à 19 h 30
y compris les jours fériés

En ligne et en avance !

Avec le printemps, le site web de TRUFFAUT s'enrichit de nouveaux services ! D'un clic, vous découvrez tous les nouveaux cadeaux de la vitrine et choisissez tranquillement ceux que vous échangerez contre les points fidélité de votre carte Bonus.

Encore plus interactif : TRUFFAUT a inauguré un tout nouveau rendez-vous mensuel en ligne, avec la création d'une lettre d'information « LA NEWSLETTER TRUFFAUT ».

Pour la recevoir inscrivez-vous dès maintenant sur www.truffaut.com ou indiquez votre e-mail à l'hôtesse d'accueil de votre jardinerie en prenant votre carte de fidélité Bonus de TRUFFAUT. Vous serez ainsi les premiers informés des événements, actualités, animations, promotions, ...

À votre service ...

Pour vous garantir des prestations de qualité et vous simplifier la vie, TRUFFAUT s'engage et vous propose un large choix de service :

- La carte Bonus
- La garantie végétale
- Les chèques cadeaux
- Les diagnostics
- Les commandes spéciales
- Le rempotage
- Le service après-vente
- Les livraisons à domicile
- Le paiement facile

Sans oublier les fiches conseils et les fiches projets.

Pour connaître le détail et les modalités de ces services, le livret « À votre service » est disponible gratuitement dans votre magasin ou sur www.truffaut.com

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

SESSION 2006

SPÉCIALITÉ : COMMERCE

Coefficient : 4

ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve E 11

Durée : 3 heures

Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale

SUJET

Page 16 sur 21

CARACTÉRISTIQUES DE LA ZONE DE CHALANDISE TRUFFAUT

Caractéristiques essentielles	Commentaires <i>(Deux réponses par caractéristique)</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Étendue de la zone 	- -
<ul style="list-style-type: none"> • Infrastructures, accès 	- -
<ul style="list-style-type: none"> • Pôles d'attractivité 	- -
<ul style="list-style-type: none"> • Concurrence 	- -
<p>➤ <u>Originalité géographique de la zone :</u></p>	

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2006
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve E 11	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
0606 - COST 11	Page 17 sur 21

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES ET DE LA MARGE DU RAYON CHIENS ET CHATS

Années	2003	2004	2005
C.A. en €	41 034	40 547	37 143
<i>Taux d'évolution en % (*) par rapport à l'année précédente.</i>			
Marge en €	18 159	17 562	16 801
<i>Taux d'évolution en % (*) par rapport à l'année précédente.</i>			

Détails des calculs :

- Taux d'évolution chiffres d'affaires 2004/2003 :

- Taux d'évolution marge 2004/2003 :

(*) Arrondir vos résultats à deux chiffres après la virgule

Commentaires :

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2006
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve E 11	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET

**INDICE DE SENSIBILITÉ DU RAYON ALIMENTATION CHAT
GAMME ROYAL CANIN – CONDITIONNEMENT 400 g**

Références	Linéaire en cm	% Linéaire (1)	C.A. HT	% C.A. H.T. (1)	IS / C.A. H.T. (2)	Constat ↗ ↘ = (3)	Linéaire optimum en cm (4)
Kitten Persian			5,60				
Persian			117,60				
Baby Cat			144,00				
Skin Care			24,50				
Light			57,60				
Beauty Fit			63,70				
Intense Hairballe			63,70				
Silhouette			4,90				
Indoor			192,00				
Mature			19,60				
Sensible			163,20				
Beauty and Care			4,90				
Fit			72,00				
Active Mature			40,00				
Oral Sensitive			80,00				
Exigent			408,00				
TOTAL		≈ 100	1 461,30	≈ 100			

(1) : Arrondir les calculs deux chiffres après la virgule - (2) : Sans arrondir, trois chiffres après la virgule -

(3) ↗ Augmenter le linéaire ; ↘ Diminuer le linéaire ; = Conserver le linéaire - (4) arrondir au cm le plus proche

Détail des calculs pour la référence Persian :

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2006
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve E 11	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET

FICHE DE PRÉSENTATION DES PRODUITS À LA VENTE

	Règles à respecter	Supports à utiliser
ÉTIQUETAGE	(deux réponses)	(deux réponses)
SÉCURITÉ	(une réponse)	(deux réponses)
	Propositions	Supports à utiliser
BALISAGE	(deux réponses)	(quatre réponses)

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL		SESSION 2006
SPÉCIALITÉ : COMMERCE		Coefficient : 4
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve E 11		Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale		SUJET
0606 - COST 11		Page 20 sur 21

STOCK THÉORIQUE DE LA PÉRIODE

Référence	Désignation	Stock initial	Achats de la période	Ventes de la période	Stock théorique
108.210	Ciseaux coupe griffes	13	24	30	
201.114	Brosse chat	10	18	14	
436.891	Insecticide	11	30	33	
318.578	Shampoing chien	6	20	22	
202.489	Peigne à puces	8	14	15	
201.253	Étrille chien	15	8	14	

ÉTAT DE RAPPROCHEMENT

Référence	Désignation	Stock théorique	Stock inventaire	Écart	Montant H.T. démarque
108.210	Ciseaux coupe griffes				
201.114	Brosse chat				
436.891	Insecticide				
318.578	Shampoing chien				
202.489	Peigne à puces				
201.253	Étrille chien				
Total					

MONTANT DE LA SURMARQUE

Désignation : Collier 200 J rouge		T.V.A. : 19,60 %			
Référence : 400.218					
Prix achat H.T.	Prix de vente T.T.C. avant le 20/05/06	Prix de vente T.T.C. depuis le 20/05/06	Marge brute* totale H.T. avant le 20/05/06	Marge brute* totale H.T. depuis le 20/05/06	Montant* surmarque
2,19 €	5,14 €	5,95 €			

* Arrondir vos résultats (deux chiffres après la virgule)

EXAMEN : BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	SESSION 2006
SPÉCIALITÉ : COMMERCE	Coefficient : 4
ÉPREUVE E1 : Sous-épreuve E 11	Durée : 3 heures
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	SUJET
0606 - COST 11	Page 21 sur 21