

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.

- CORRIGÉ -

EXAMEN :	BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	Session 2006
SPECIALITÉ :	COMPTABILITÉ, SECRÉTARIAT, COMMERCE et VENTE	
Épreuve scientifique et technique	Durée : 1 heure 30	Coefficient : 1
Sous-épreuve E1B : Économie et Droit	Unité 12	

ÉLÉMENTS INDICATIFS DE CORRIGÉ

Ce corrigé comporte 3 pages numérotées de 1 à 3

Ce dossier présente des éléments de corrigé à l'attention des correcteurs.

Plusieurs questions appellent des réponses rédigées de la part des candidats. Seules les idées clés sont proposées, de manière schématique, pour permettre une approche ouverte des réponses des candidats. Ce document ne constitue donc pas un modèle.

En revanche, pour évaluer le candidat, on ne se limitera pas à la valorisation des mots conformes au corrigé. Une réponse est valorisée si elle est exacte, rédigée et exprimée de façon correcte.

NOTA : Il est rappelé que les nombres de points annoncés dans le sujet constituent un engagement *a minima*, incontournable, vis-à-vis des candidats. Le barème fourni respecte cette contrainte et doit s'appliquer à tous.

CORRIGÉ DOSSIER 1 – DROIT

Question 1	Incidents évoqués		1,5 point
Question 2	Obligations du vendeur Non respect des obligations	1,5 1	2,5 points
Question 3	Délai de rétractation		2 points
Question 4	Développement		4 points
Qualité de la rédaction, précision du vocabulaire et respect de l'orthographe			1 point
Total.....			11 points

CORRIGÉ DOSSIER 2 – ÉCONOMIE

Question 1	Définitions Raisons	1.5 1.5	3 points
Question 2	Analyse des règles		2 points
Question 3	Justification de la démarche de certification		3 points
Qualité de la rédaction, précision du vocabulaire et respect de l'orthographe			1 point
Total.....			9 points

- CORRIGÉ -

ÉCONOMIE

1°	<p>Qualité :</p> <p><u>Ensemble de caractéristiques qui rendent un produit ou un service apte à satisfaire les besoins et les attentes du client ou du consommateur.</u></p> <p>Raisons :</p> <ul style="list-style-type: none"> - se différencier de ses concurrents - conserver et développer une clientèle - améliorer l'image (fiabilité) - faciliter une meilleure gestion en flux tendu (incidence sur les prix, compétitivité) - limiter les charges liées au retour de marchandises 	3	<p>1.5 point</p> <p>1.5 point (0,5 x 3) <i>Exiger 3 réponses minimum. Accepter toute réponse pertinente</i></p>
2°	<p>Règle 3 : les clients ne savent pas comment procéder lors des litiges.</p> <p>Règle 4 : le service client n'est pas accessible</p> <p>Règle 5 : le délai de rétractation n'est pas appliqué</p> <p>Règle 6 : les produits vendus ne sont pas disponibles</p> <p>Règle 7 : délai moyen de livraison non indiqué</p>	2	<p>(0.5 x 4)</p> <p>exiger 4 règles</p>
3°	<p>La certification renforce la confiance des clients pour les raisons suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - amélioration de l'image : rassure le client sur la fiabilité de l'entreprise (garantie de livraison) - meilleure information sur le vendeur qui compense le manque de relations physiques avec son client (entreprise virtuelle) - la certification impose au site la présentation des informations juridiques (sécurisation des paiements) - les conditions sont explicites (délai de livraison) 	3	<p>(1 x 3)</p> <p><i>exiger 3 réponses.</i></p> <p><i>Accepter toute réponse pertinente</i></p>
	<p>Qualité de la rédaction, précision du vocabulaire et respect de l'orthographe.</p>	1	
<p align="center">TOTAL</p>		9	