

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

ÉPREUVE N° 6

LE MILIEU PROFESSIONNEL

Option : Technicien-conseil vente animalerie

Durée : 2 heures

Matériel(s) et document(s) autorisé(s) : **Calculatrice**

Rappel : Au cours de l'épreuve, la calculatrice est autorisée pour réaliser des opérations de calcul, ou bien élaborer une programmation, à partir des données fournies par le sujet.

Tout autre usage est interdit.

Le sujet comporte 6 pages

PARTIE 1 : MERCATIQUE 10 points

PARTIE 2 : GESTION COMMERCIALE 10 points

L'annexe A est à rendre avec la copie

SUJET

À partir de vos connaissances et des **documents 1** et **2**, répondre aux questions suivantes :

PARTIE 1 : MERCATIQUE

- 1.1 - Définir ce qu'est un plan de marchéage (ou marketing-mix) et citer ses composants. (1,5 point)
- 1.2 - Expliquer comment Zolux répond aux attentes du marché en terme de politique produit et de politique de prix. (2 points)
- 1.3 - Définir les notions de largeur et de profondeur de gamme. (2 points)
- 1.4 - Quels sont les atouts du réseau de distribution de l'entreprise Zolux. (1,5 point)
- 1.5 - Distinguer la stratégie de « distribution sélective » et la stratégie de « distribution intensive ». (1 point)
- 1.6 - La page d'accueil du site Internet de Zolux jointe en **document 2** vous semble-telle cohérente avec la stratégie de Zolux ? Justifier votre réponse. (2 points)

PARTIE 2 : GESTION COMMERCIALE

Calculs commerciaux

La société ZOLUX, commercialise une nouvelle gamme d'aquariums. Ce sont des articles destinés à un jeune public, la contenance est de 30L, avec système de filtration complet.

En moyenne ces articles sont achetés 24€ HT l'unité et revendu 55€ TTC pièce. Le taux de TVA appliqué est de 19,6%.

2.1 - Calculer le coefficient multiplicateur appliqué par l'entreprise. (0,5 point)

2.2 - Calculer le P.V.H.T. (0,5 point)

2.3 - Déterminer le montant de la marge commerciale. (0,5 point)

Gestion des stocks

D'autre part, le responsable de l'univers aquariophilie, vous demande de valoriser les stocks du mois de Mai dernier.

Vous disposez des informations suivantes :

Stock initial au 02 mai : 10 unités pour un montant de 240 €

Les entrées ont été respectivement de :

5 unités à 22€ pièce le 4 mai ;

6 unités à 26€ pièce le 11 mai ;

12 unités à 20€ pièce le 18 mai.

Les sorties ont été respectivement de :

4 unités le 3 mai ;

7 unités le 10 mai ;

6 unités le 17 mai ;

3 unités le 25 mai.

En vous servant des fiches de stocks, en **annexe A** (à rendre avec la copie) :

3.1 Valoriser les stocks d'aquariums, d'après les méthodes CMUP fin de période et PEPS. (7 points)

3.2 Déterminer la méthode la plus intéressante pour l'entreprise. Justifier la réponse. (1 point)

3.3 Calculer la variation de stock pour la méthode la plus intéressante. (0,5 point)

Un créateur qui garde les pieds sur terre

Zolux est aujourd'hui un fabricant reconnu qui alimente le marché avec des nouveautés qui font très souvent mouche. Les produits sont originaux tout en restant dans des niveaux de gamme accessibles au plus grand nombre.

Par Eric Leforestier

L'entreprise Zolux n'a plus rien à voir avec son métier d'origine, celui de grossiste. Plus de 70 % de sa production est désormais fabriquée ou désignée par ses soins. Douze collaborateurs y ont en charge le développement des produits. Ce souci de création, qui s'est affirmé d'année en année, lui permet aujourd'hui de se positionner comme l'un des premiers interlocuteurs européens en tant que fabricant d'accessoires pour chiens, chats, poissons d'ornement, petits mammifères et oiseaux.

Pouvoir de création

L'arbre à chat est l'un des produits qui symbolisent le mieux les capacités créatrices de l'entreprise. Les modèles de la ligne Cat Springfield, conçus dans un coloris marron et turquoise (480 containers vendus dans le monde entier), ou les modèles en forme d'autruche, présentés sous licence Roadsign, ont fait date sur le marché. « Notre démarche n'est pas de faire de l'image, nous cherchons avant tout à faire des produits accessibles au plus grand nombre tout en veillant à enrichir le marché avec de réelles innovations, explique André Thomas, directeur général de l'entreprise. Pour sortir de bons produits, il faut se ressourcer en dehors du métier. Il faut sans cesse aller chercher ailleurs, sinon on risque de s'épuiser », ajoute-t-il.

Le Magic Cube de la collection Yin Yang tout comme la Magic Tent sont entièrement pliables. Yin Yang, la nouvelle collection d'accessoires de confort et de transport pour chats et chiens, est fidèle aux différents concepts présentés par la marque. Les produits sont originaux (certaines références sont pliables pour Yin Yang) sans être positionnés luxe. Les coloris (chocolat-anis et chocolat-fuchsia pour Yin Yang) savent capter l'attention. Yin Yang devrait marcher sur les traces des précédentes gammes de la marque qui ont vite rencontré leur public. « Nous ne sommes jamais sûrs du succès à l'avance. La précision à 100 % n'existe pas, tempère André Thomas, avant d'ajouter : La durée de vie d'une collection est beaucoup plus courte qu'avant. Pour s'adapter, il faut créer de nouveaux produits en permanence. Notre société, à capital familial,

nous permet de prendre des décisions rapides, de rester particulièrement réactifs. » Tous les univers sur lesquels est positionnée l'entreprise bénéficient de nouveautés.

Enrichir le marché

C'est le cas des friandises pour chiens avec le concept NOS (Nutrition Optimale Santé) qui présente une gamme de compléments alimentaires pour chiens conçus à base d'ingrédients naturels injectés dans des moules spécifiques. Cette gamme, dont l'élaboration a nécessité trois ans de travail, apporte une réponse précise aux différents besoins nutritionnels des chiens. Dans un autre domaine, l'entreprise sort une nouvelle gamme de produits d'éducation canine à radio fréquences : Zolux Educ. La gamme a entièrement été conçue en interne. Historiquement forte au sein de Zolux, l'aquariophilie n'est pas en reste de nouveautés. « Nous avons réalisé une très bonne année en aquariophilie », commente André Thomas. Zolux a sorti dans différentes lignes (Baroque, Fluo, Bambou, Aqua Deco Betta...) de petits aquariums d'eau froide très design et décoratifs. Une gamme d'aliments pour poissons Zolux venant s'inscrire dans une démarche d'éco-conception (non-utilisation de farines de poissons, utilisation d'huiles essentielles...) a également vu le jour. Et la terrariophilie ? « Nous suivons ce marché de très près. Encore une fois, si nous décidons de l'aborder, ce sera pour y apporter quelque chose qui viendra l'enrichir », répond André Thomas. Le segment oiseaux/petits mammifères fait aussi l'objet d'innovations. C'est le cas de la gamme Nutri'Meal qui présente des aliments premium composés à partir d'un cocktail de trois huiles essentielles. Ces aliments répondent aux besoins nutritionnels spécifiques des différentes espèces. Ils sont vendus en sachets fraîcheur. Le bon positionnement prix est un autre cheval de bataille pour l'entreprise. « L'animal de compagnie doit être accessible à tout le monde, commente André Thomas. Nous veillons à rester démocratiques dans son approche. » En adéquation avec son discours, Zolux sort en octobre une offre de produits basiques pour chats aux prix très abordables mais de bonne qualité et conçus dans le respect du bien-être de l'animal.

DOCUMENT 1 (suite et fin)

Distribution de proximité

Pour sa distribution, Zolux bénéficie d'un réseau de proximité attaché à l'histoire de l'entreprise. Plusieurs plateformes logistiques, implantées à Saintes, Nantes, Reims, Avignon, Toulouse et Bordeaux, lui permettent de quadriller le territoire. Le site bordelais Quality Dog est plus particulièrement destiné à la vente par correspondance pour les professionnels, essentiellement les toiletteurs. « Nous entretenons une vraie relation de proximité avec tous nos clients et nous privilégions une ambiance conviviale sans pour autant perdre en efficacité », souligne André Thomas. « Nous travaillons dans le même esprit au sein de

l'entreprise. C'est pourquoi nous comptons peu de turnover dans nos équipes », ajoute Claire Brice-Bonneteau, responsable Marketing et Communication. L'entreprise sait s'entourer de spécialistes sur chacun de ses segments. Une pharmacienne, Céline Cocollos, vient d'être recrutée. Et en 2008, Laurent Fedeli avait rejoint l'entreprise en tant que chef de produits aquariophilie, oiseaux et rongeurs. Auparavant directeur opérationnel au sein de l'enseigne Zoomarket, Laurent Fedeli apporte sa vision de distributeur au savoir-faire industriel de Zolux. La même année, était aussi recruté Hakim Gherbi (ancien d'Amazon.com et Darty) en tant que responsable logistique...

Source : Petmarket n° 193 - Octobre 2009. P 23 (extraits)

DOCUMENT 2



Source : <http://www.zolux.com/nos-produits.php>

GRILLE D'ÉVALUATION

Questions	Capacités	Niveau d'exigence	Barème
Mercatique			
1.1	Définir le plan de marchéage et citer ses composants	Définition juste (0,5 pt) Présence des 4 composants (0,25 pt x 4)	1,5 point
1.2	Expliquer une politique mercatique	3 éléments politique produit (0,5 pt x 3) 1 élément politique prix (0,5 pt)	2 points
1.3	Définir des concepts commerciaux	Définitions justes (1 pt x 2)	2 points
1.4	Repérer les atouts d'un réseau de distribution	3 éléments pertinents (0,5 pt x 3)	1,5 point
1.5	Distinguer 2 types de stratégie de distribution	Pertinence des 2 éléments attendus (0,5 pt x 2)	1 point
1.6	Justifier la cohérence de la communication	Pertinence (1 pt x 2)	2 points
Gestion commerciale			
2.1	Calculer le coefficient multiplicateur	Calcul juste	0,5 point
2.2	Calculer le P.V.H.T.	Calcul juste	0,5 point
2.3	Déterminer le montant de la marge commerciale	Calcul juste	0,5 point
3.1	Valoriser les stocks, d'après la méthode CMUP fin de période et la méthode PEPS	Calcul du CMUP fin de période juste (1 pt) Valorisation des sorties CMUP justes (0,25 pt x 8) Valorisation des sorties PEPS (0,5 pt x 6) Détermination du stock final juste	1 point 2 points 3 points 1 point
3.2	Déterminer la méthode la plus intéressante pour l'entreprise. Justifier la réponse	Pertinence	1 point
3.3	Calculer la variation de stock pour la méthode la plus intéressante	Calcul juste (0,5pt)	0,5 point

M EX

Nom :
(EN MAJUSCULES)
Prénoms :

Date de naissance :

19

MINISTERE DE L'AGRICULTURE
EXAMEN :

Spécialité ou Option :

ÉPREUVE :

Centre d'épreuve :

Date :

N° ne rien inscrire

ANNEXE A (à compléter et à rendre avec la copie)

N° ne rien inscrire

3.1 Méthode du CMUP fin de période :

DATES	DOCUMENTS	ENTRÉES			SORTIES			STOCKS		
		Q	PU	M	Q	PU	M	Q	PU	M

Méthode du PEPS :

DATES	DOCUMENTS	ENTRÉES			SORTIES			STOCKS		
		Q	PU	M	Q	PU	M	Q	PU	M