

## BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL « VENTE-REPRÉSENTATION »

**E1 : Épreuve SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE**  
**Sous-Épreuve : B1 : Cadre Économique et Juridique de l'activité Professionnelle**  
**UNITÉ : U 12**

**CORRIGÉ**

- 1<sup>re</sup> PARTIE 1 : DÉTERMINER LE CADRE JURIDIQUE** **/10 points**
- 1) Donnez, sur votre copie, la définition d'un VRP multcartes.** **/2 points**
- Commercial qui travaille pour le compte de plusieurs entreprises.
- 2) Énumérez, sur votre copie, trois raisons principales qui incitent les responsables à recruter des représentants multcartes.** **/3 points**
- l'entreprise ne peut financer le coût de sa FDV en interne par manque de moyens ou de politique
  - la saisonnalité des ventes
  - la dispersion géographique des clients
  - la taille du marché
  - ...
- 3) Étudiez les cinq cas qui figurent sur l'ANNEXE 1, portant sur la rémunération de ces commerciaux. Répondez sur l'ANNEXE 1 page 5/5, à rendre avec la copie, justifiez vos réponses.** **/5 points**
- Cas 1 : Oui, il perçoit une commission sur les produits pour lesquels il a été mandaté si son client est exclusif (voir article 4-b 1<sup>er</sup> paragraphe)<sup>(1)</sup>. **1 point**
- Cas 2 : Oui, à condition toutefois qu'ils s'agissent d'offres spéciales proposées par la société (voir dispositions particulières) et que le représentant en ait fait la demande<sup>(1)</sup>. **1 point**
- Cas 3 : "La vente menée à bonne fin" : Le vendeur et le client doivent respecter et exécuter leurs obligations respectives. **1 point**
- Commission subordonnée à la livraison de la marchandise chez le client et paiement du prix.
  - Permet de minimiser les conséquences des impayés.
- Cas 4 : - Délai de réflexion de sept jours. **1 point**
- Aucun encaissement d'acompte ne doit intervenir.
  - Incite le vendeur à s'interroger sur la solvabilité du client.
  - ...
- Cas 5 : Il ne peut prétendre à aucune indemnité : il est rémunéré sur une base forfaitaire. **1 point**

(1) Accepter les réponses : "non sauf..." et précisément justifiées par le candidat.

**2<sup>e</sup> PARTIE : L'ENTREPRISE DANS SON ENVIRONNEMENT****/10 points****1°) Explications :****3 points**

**Coopérative :** Société de personnes à capital variable où chaque adhérent est actionnaire et détenteur d'une voix.

**Filière :** Ensemble des phases de production et de commercialisation de l'amont vers l'aval concernant une même famille de biens.

**Part de marché :** Pourcentage des ventes d'un produit réalisées par une entreprise. C'est un indicateur qui permet de mesurer l'importance par rapport à la concurrence ainsi que sa compétitivité.

**2°) Cinq raisons :****5 points**

- surproduction
- qualité en baisse
- augmentation des prix
- concurrence avivée
- mondialisation
- ...

**3°) Deux stratégies :****2 points**

- limiter la production
- prôner la qualité
- modifier les rémunérations des vignerons et les fonder sur la qualité
- ...