

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL « VENTE-REPRÉSENTATION »**

**E1 : Épreuve SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE**

*Sous-Épreuve : A1 : Organisation et gestion de l'activité commerciale*

**UNITÉ : U 11**

**Durée : 3 heures**

**Coefficient : 3**

**TOTAL 60 Points**

**1° PARTIE : Analyser les objectifs stratégiques de l'entreprise  
15 Points**

**2° PARTIE : Calculer le seuil de rentabilité de l'activité du représentant.  
20 Points**

**3° PARTIE : Concevoir un outil de suivi de l'activité du représentant.  
10 Points**

**4° PARTIE : Réaliser une lettre de publipostage  
15 Points**

**Vous disposez des documents 1, 2, 3 et 4.**

**Les annexes 1, 2, 3, 4, 5, 6 et 7 sont à rendre avec la copie.**

## ANNEXE 1 (À RENDRE AVEC LA COPIE) CORRIGÉ (15 Points)

Accepter les réponses cohérentes avec les objectifs stratégiques.

Objectifs stratégiques	Moyens mis en œuvre	Avantages pour l'entreprise
<p><b>SPÉCIALISATION</b>  <i>Devenir de véritables spécialistes dans la distribution des produits du gros et du second œuvre du bâtiment</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Recentrer l'offre de produits (la réduire).</li> <li>- Mettre en place une plate-forme d'achat et de stockage.</li> <li>- Adhérer au GSE et au MCD, groupements d'achat de négociants en matériaux.</li> <li>- Travailler en véritable partenariat avec les fournisseurs.</li> </ul> <p><b>3 Points</b> (0,75 point /élément)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Offrir un délai d'approvisionnement plus court (meilleur service client).</li> <li>- Pouvoir négocier de meilleures conditions d'achat en groupant les commandes des différentes agences.</li> <li>- Avoir une vision nationale des stratégies du métier et minimiser les risques d'investissement.</li> <li>- Vendre au meilleur prix en offrant le meilleur service possible.</li> </ul> <p><b>3 Points</b> (0,75 point /élément)</p>
<p><b>DÉVELOPPEMENT</b>  <i>Continuer sa stratégie de développement dans le grand Sud - Ouest</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Investir, chaque année, plus de 2 fois ses bénéfices.</li> <li>- Rester une entreprise familiale avec les actionnaires dirigeants.</li> </ul> <p><b>2 Points</b> (1 point /élément)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Assurer sa pérennité.</li> <li>- Rester maître de ses actions (capital propre).</li> </ul> <p><b>2 Points</b> (1 point /élément)</p>
<p><b>DIFFÉRENCIATION</b>  <i>Rester à l'avant-garde et se démarquer de ses concurrents</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Former techniquement et commercialement le personnel.</li> <li>- Se doter d'un système informatique travaillant en temps réel.</li> <li>- Proposer des magasins d'exposition accueillants.</li> </ul> <p><b>3 Points</b> (1 point /élément)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Minimiser les coûts financiers liés à la gestion des stocks.</li> <li>- Améliorer son image de marque (amélioration du service).</li> </ul> <p><b>2 Points</b> (1 point /élément)</p>

**ANNEXE 2 (À RENDRE AVEC LA COPIE) CORRIGÉ (7 Points)**

<b>Charges directes</b>	<b>Détail des calculs (arrondir à l'unité)</b>	<b>Montant H.T. 2002</b>
Salaires annuels fixes	$1\ 100 \times 10$	11 000
Commission/marge	$CA = 2\ 500\ 000 \times 30\%$ $= 750\ 000$ $Marge = 750\ 000 \times 20\%$ $= 150\ 000$ $Commission. = 150\ 000 \times 3\%$ $= 4\ 500$	4 500
Prime de vacances	$1\ 100 \times \frac{1}{4} = 275$	275
Charges patronales sur salaires fixes	$11\ 000 \times 48\% = 5\ 280$	5 280
Charges patronales sur commission/marge	$4\ 500 \times 48\% = 2\ 160$	2 160
Charges patronales sur prime de vacances	$275 \times 48\% = 132$	132
Amortissement du véhicule	$155 \times 10 = 1\ 550$	1 550
Frais de réception	$45 \times 43 = 1\ 935$	1 935
Carburant	$4\ 200 \times \frac{10}{100} = 420 \times 7 \times 0,75$ $= 2\ 205$	2 205
Entretien du véhicule	$170 \times 10 = 1\ 700$	1 700
Frais de communication	$57 \times 10 = 570$	570
Coût d'achat des marchandises vendues (C.A. ht – marge brute)	$750\ 000 - 150\ 000 = 600\ 000$ ou $\frac{80 \times 750\ 000}{100} = 600\ 000$	600 000
<b>Total des charges</b>		<b>631 307</b>

**0,5 Point par ligne x 12 lignes = 6 Points**

**1 point pour le total des charges**

**ANNEXE 3 ( À RENDRE AVEC LA COPIE ) CORRIGÉ (3 Points)**

Charges fixes	Montant H.T.	Charges variables	Montant H.T.
<i>Salaires</i>	<i>11 000</i>	<i>Commission</i>	<i>4500</i>
<i>Prime de vacances</i>	<i>275</i>	<i>Achat de marchandises</i>	<i>600 000</i>
<i>Amortissement</i>	<i>1 550</i>	<i>Charges pat./commis.</i>	<i>2 160</i>
<i>Réception</i>	<i>1 935</i>		
<i>Carburant</i>	<i>2 205</i>		
<i>Entretien véhicule</i>	<i>1 700</i>		
<i>Frais téléphoniques</i>	<i>570</i>		
<i>Charges pat./salaire</i>	<i>5 280</i>		
<i>Charges pat./prime</i>	<i>132</i>		
<b>Total</b>	<b>24 647</b>	<b>Total</b>	<b>606 660</b>

**0,25 Point par élément exactement ventilé (ne pas tenir compte des montants)**

**ANNEXE 4 ( À RENDRE AVEC LA COPIE ) CORRIGÉ (5 Points)**

Chiffres d'affaires : 750 000 (0,5 point)

Charges variables : - 606 660 (0,5 point)

---

Marge sur coût variable = 143 340 (1 point)

Charges fixes : - 24 647 (0,5 point)

---

Rentabilité de l'activité = 118 693 (1 point)

Seuil de rentabilité =  $\frac{750\ 000 \times 24\ 647}{143\ 340}$  (1,5 point)

143 340

= 128 961

**ANNEXE 5 (À RENDRE AVEC LA COPIE) CORRIGÉ (5 Points)**

Rappel du seuil de rentabilité à atteindre : ...128 961.....

Mois	C.A. mensuel	C.A. cumulé	Mois durant lequel le SR est atteint (à repérer par un x)
Mars	<b>0,25 point</b> $750\ 000 \times 5\% =$ 37 500	<b>0,25 point</b> 37 500	
Avril	<b>0,25 point</b> $750\ 000 \times 7\% =$ 52 500	<b>0,25 point</b> 90 000	
Mai	<b>0,25 point</b> $750\ 000 \times 9\% =$ 67 500	<b>0,25 point</b> 157 500	<b>0,5 point</b> <b>X</b>
Juin			
Juillet			
Août			
Septembre			

Mois de l'année 2002 pendant lequel le seuil de rentabilité du représentant est atteint :

*MAI 2002*

**0,5 point**

Le résultat est-il compatible avec les objectifs du groupe ? : **0,5 point**

*Oui*

**Commentaires : 2 points**

*L'objectif du groupe « chausson matériaux » est de rentabiliser l'activité du représentant narbonnais à fin juin au plus tard, cet objectif est largement atteint puisque la rentabilité est réalisée au cours du mois de mai.*



**LETTRE DU PUBLIPOSTAGE**

*Vérifier la présence :*

- *de la personnalisation (cher client...), (1 point)*
- *de l'accroche (3 jours exceptionnels réservés aux professionnels du bâtiment), (2 points)*
- *des dates : les 6,7 et 8 novembre 2003, (1 point)*
- *du C.A. à réaliser ( les cadeaux offerts), (1 point)*
- *du règlement simplifié de l'opération (cadeaux sous réserve de la réalisation d'objectifs), (1 point)*
- *de termes tels que « Exceptionnel » « Profitez-en vite » « gratuit » « gagné », (1 point)*
- *de la formule de politesse (1 point)*
- *de la proposition de restauration (buffet permanent) (2 points)*
- *de la mise en page générale (2 points)*
- *du soin apporté à la réalisation (3 points)*