

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^{re} PARTIE 1 : DÉTERMINER LE CADRE JURIDIQUE

/10 points

1) Donnez, sur votre copie, la définition d'un VRP multicartes.

/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 multicartes.

/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^{er} paragraphe)⁽¹⁾.

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⁽¹⁾.

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.
 - Aucun encaissement d'acompte ne doit intervenir.
 - Incite le vendeur à s'interroger sur la solvabilité du client.
 - ...

1 point

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^e 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
- ...