

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL « VENTE-REPRÉSENTATION »**

**E1 : Épreuve SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE**

**Sous-Épreuve : B1 : Cadre économique et juridique de l'activité professionnelle**

**UNITÉ : U 12**

*Durée : 1 heure*

*Coefficient : 1*

**L'annexe 1 est à rendre avec la copie.**

***L'évaluation tiendra compte des qualités rédactionnelles, de la cohérence du raisonnement, de la clarté et de la concision de l'expression.***

## VIEILLES VIGNES

La société  **Vieilles Vignes**  située à Bordeaux emploie une cinquantaine de commerciaux chargés de la commercialisation des vins ; la moitié d'entre eux ont le statut de VRP (Voyageur Représentant Placier) multcartes.

Pour développer son chiffre d'affaires, l'achat d'une entreprise viticole du Jura est programmé. Pour cela, cette société envisage de recruter des représentants multcartes.

Vous venez d'être embauché(e) comme commercial(e) dans cette société et vous travaillez actuellement au service administratif afin de vous familiariser avec les différents aspects du métier.

### 1<sup>re</sup> Partie DÉTERMINER LE CADRE JURIDIQUE

Il vous est demandé d'étudier la réglementation du statut des commerciaux.

À l'aide de l'extrait d'articles d'un contrat de VRP multcartes que vous trouverez en **document 1 pages 3 et 4/5** et en faisant appel à vos connaissances.

#### **TRAVAIL À FAIRE :**

- 1) Donnez, **sur votre copie**, la définition d'un VRP multcartes.
- 2) Énumérez, **sur votre copie**, trois raisons principales qui incitent les responsables à recruter des représentants multcartes.
- 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** et justifiez vos réponses.

### 2<sup>e</sup> partie L'ENTREPRISE DANS SON ENVIRONNEMENT

Le marché du vin est en pleine effervescence : la France, leader mondial sur ce marché, voit les vins étrangers débarquer en masse sur les linéaires, perd des marchés stratégiques comme l'Angleterre qui achète des vins australiens, chiliens...

Les viticulteurs du Languedoc souffrent également. Vous trouverez dans **le document 2 page 4/5** les "raisons de la colère".

#### **TRAVAIL À FAIRE sur votre copie :**

- 1) Expliquez, les termes soulignés dans ce document : "coopératives" - "filrière" - "parts de marché".
- 2) Citez cinq raisons invoquées par les viticulteurs pour justifier la phrase du texte : "...nous avons perdu des parts de marché...".
- 3) Proposez deux stratégies que devraient utiliser les coopératives pour reconquérir leurs parts de marché.

## DOCUMENT 1

**CONTRAT DE TRAVAIL – "VRP – MULTICARTES"**

EXTRAITS

Entre les soussignés :

Monsieur.....agissant :

- a) au nom et pour le compte de la société Compagnie Générale des Vins (COGEVIN) S.A.R.L. au capital 8 000 euros dont le siège social est à ....., en qualité de gérant,
- b) au nom et pour le compte de la société ....., Société Anonyme régie par les articles 118 à 150 de la loi du 24 juillet 1966, au capital de 1 200 000 euros, dont le siège est ....., en qualité de Directeur Général,

DE PREMIÈRE PART

ET :

M .....

demeurant .....

ci-après désigné "le représentant"

DE SECONDE PART

IL A ÉTÉ CONVENU CE QUI SUIT :ARTICLE IV – RÉMUNÉRATION :

- a) En rémunération de ses services, le représentant percevra sur toute commande livrable sur le territoire français sous réserve des dispositions particulières de l'alinéa c :
- 1- des commissions dont les taux sont fixés en annexe des présentes sur les ordres qu'il transmettra lui-même à la Société,
  - 2- une prime dont le taux est fixé en annexe des présentes sur les ordres qu'il enregistrera au domicile des particuliers selon l'article 4 alinéa a.

Ces commissions et prime seront déterminées au moment de la prise en compte de la commande concernée sur les prix nets, hors taxes et hors droits de régie, après déduction des ristournes de tous ordres et des frais relatifs à l'emballage, à l'envoi, au transport et à la livraison facturés au client.

Ces commissions seront acquises pour les ventes menées à bonne fin sur les sommes versées par les clients. Pour la prime, il en sera de même, sauf en cas de démission du représentant à la suite de laquelle elle ne pourra plus être considérée comme acquise (la date de la lettre de démission faisant référence).

Dans les cas où il serait nécessaire de faire intervenir des tiers (huissiers, organismes de recouvrement...) pour le recouvrement de créances clients, aucune commission ne sera due sur les sommes éventuellement encaissées par la Société.

La Société peut se trouver amenée dans un délai de deux mois, à refuser un ordre sans que le représentant puisse, dans ce cas, réclamer une quelconque commission, prime ou indemnité.

Par ailleurs, le représentant ne pourra prétendre à aucune commission ou prime sur les commandes non exécutées ou annulées par le client pour quelque cause que ce soit.

Durant l'activité du représentant, la Société lui adressera le 20 de chaque mois un relevé des commissions et prime qui lui sont créditées au titre des règlements reçus des clients au cours du mois précédent. Elle établira ensuite un bulletin de salaire et procédera au règlement après déduction des avances déjà consenties sur rémunération.

- b) Si, à l'occasion d'un contrat par correspondance ou par téléphone, une commande est enregistrée au nom d'un client exclusif du représentant, ce dernier aura droit, pour ce qui concerne les produits dont il aura reçu mandat de vente, à la totalité de la commission.

Ces commissions indirectes seront calculées sur les mêmes bases que les commissions et réglées dans les mêmes conditions. En cas de démission, le représentant ne pourra s'en prévaloir.

c) Dispositions particulières

Dans le cas de ventes résultant d'offres spéciales proposées par la Société pour mieux répondre aux besoins du marché ou pour correspondre aux attentes d'une clientèle spécifique, des conditions particulières de rémunération seront accordées au représentant et précisées par note de service.

Le représentant pourra, sur sa demande, être autorisé à enregistrer des commandes livrables à l'étranger, auquel cas des conditions particulières de rémunération seront fixées.

- d) La rémunération ci-dessus définie au présent article comprend d'une façon forfaitaire et globale tous les jours fériés ainsi que le remboursement forfaitaire de tous les frais que le représentant est appelé à exposer, et intègre en particulier le temps consacré à la réception d'informations commerciales, aux réunions d'animation, d'information et de contrôle organisées par la Société ainsi que les jours de montage-démontage des manifestations commerciales. La participation obligatoire du représentant à ces réunions ne pourra donner lieu à des indemnités compensatrices.

## DOCUMENT 2

### Surproduction, qualité en baisse... Un vent de panique souffle sur le Languedoc

**E**n Languedoc-Roussillon, les vendanges 2001 s'annoncent... désespérément superbes. «L'hiver dernier, tout le monde espérait que les vignes allaient geler. On aurait pu demander des subventions sans avoir à sortir le vin», bougonne un vigneron. Pourquoi tant de cynisme ? Depuis trois ans, la première région

viticole française, trois fois plus grande que le Bordelais, vit une grave crise de surproduction des vins de table et de pays (14 millions d'hectolitres issus de quelque 18 000 petites exploitations). Avec une consommation mondiale en chute libre et une concurrence étrangère accrue, les coopératives n'écoulent plus leurs

stocks. Ainsi, la «bonne» récolte 2001 atteindra 20 millions d'hectolitres, selon notre agriculteur, soit 4 de plus que la demande. Alors, la panique gagne. «Des producteurs vont voir leurs revenus amputés de 40%», prévient un professionnel. La faute à qui ? Sur place, on accuse pêle-mêle le climat, la mondialisation, les res-

ponsables de la filière. La crise remonte en fait à 1998, quand le gel, puis la sécheresse ont «cramé» une partie de la récolte. «Les prix ont grimpé et nous avons perdu des parts de marché», raconte un expert montpelliérain. Un an plus tard, Italiens et Espagnols avaient comblé le vide laissé par les Français. Ces derniers ont bien

tenté de réagir. Mais avec des prix élevés et un mauvais millésime 1999... Au lieu de limiter la production et de prôner la qualité, les coopératives (qui regroupent la majorité des viticulteurs languedociens) ont laissé faire. L'an dernier, les professionnels ont même réclamé au ministère de l'Agriculture une hausse des rendements autorisés, et l'ont obtenue ! Une fuite en avant entretenue par la logique du monde coopératif : les rémunérations des vignerons sont rarement individualisées selon des objectifs de rendement et de qualité, mais mensualisées et fondées sur les volumes. Ce système confortable déconnecte les producteurs de la réalité du marché. A présent, les voilà au pied du mur. Et le spectre de l'arrachage revient hanter les vignes : dans les années 70, le vignoble languedocien occupait 475 000 hectares. Il en reste 300 000. Encore 100 000 de trop, selon les plus pessimistes. *Jean Botella*

A Nîmes, en mars dernier, des milliers de viticulteurs languedociens sont descendus dans la rue pour manifester leur angoisse. Le marché des vins de table et de pays, dont ils sont les principaux producteurs, est en plein marasme.



GAMMA

**ANNEXE 1 –À RENDRE AVEC LA COPIE**

**Cas n°1 :**

Le VRP perçoit-il une commission sur des ordres passés par son client par courrier ?

.....  
.....

**Cas n° 2 :**

Le VRP perçoit-t- il une commission pour une commande passée par son client et livrable à Bruxelles ?

.....  
.....

**Cas n°3 :**

Expliquez la clause de "*vente menée à bonne fin*" et donnez deux raisons de son existence.

.....  
.....  
.....

**Cas n°4 :**

Les commerciaux démarchent, à 80 % de leur activité, une clientèle de particuliers. Citez deux obligations qu'ils doivent impérativement respecter afin d'être en règle avec la législation de la vente à domicile.

.....  
.....  
.....

**Cas n°5 :**

Le VRP a-t-il droit à une indemnité compensatrice pour avoir assisté aux réunions d'information ?

.....  
.....