

CORRIGE

- **Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.**

PROPOSITION DE CORRIGE

PROPOSITION DE SOLUTIONS

TECHNICO-COMMERCIALES

Partie commerciale

8 pages

- Attention le corrigé est en franc.

PREMIERE PARTIE**Etude de satisfaction****1.1. Proposition de questionnaire** (à titre indicatif)

Ets BEAL
Chaussure de sécurité
Zone Industrielle du Giers
69700 GIVORS

Tél. : 04 72 49 22 55
Fax : 04 78 73 58 67

Givors, le 15 juin 2001

**ETUDE DE SATISFACTION
SUR LES EQUIPEMENTS DE PROTECTION INDIVIDUELLE
EN MATIERE DE CHAUSSURES DE SECURITE**

1° Dans le domaine de la protection des salariés dans le travail (techniciens d'exploitation réseau), utilisez-vous des chaussures :

de protection de sécurité de travail (1) (2)

2° Quels sont vos besoins en quantité de paires par an ?

□ □ □ □

3° Quelle est la période de renouvellement de vos EPI ?

.....

4° Les modèles choisis doivent-ils répondre à des exigences précisées dans les normes ?

Oui non (1)

5° Si oui, quelles sont ces exigences ? (1)

Antistatisme	oui	<input type="checkbox"/>	non	<input type="checkbox"/>
Capacité d'absorption d'énergie du talon	oui	<input type="checkbox"/>	non	<input type="checkbox"/>
Résistance aux hydrocarbures	oui	<input type="checkbox"/>	non	<input type="checkbox"/>
Résistance de la semelle à la perforation	oui	<input type="checkbox"/>	non	<input type="checkbox"/>
Résistance de la semelle à la chaleur par contact	oui	<input type="checkbox"/>	non	<input type="checkbox"/>
Isolation contre la chaleur	oui	<input type="checkbox"/>	non	<input type="checkbox"/>
Isolation contre le froid	oui	<input type="checkbox"/>	non	<input type="checkbox"/>

6° Quels problèmes ont rencontré vos techniciens lors de l'utilisation de leurs chaussures ?

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

ETS BEAL
Zone Industrielle du Giers
69700 GIVORS
Tél. : 04 72 49 22 55
Fax : 04 78 73 58 67

« Agence EDF »
« Monsieur » «
« rue »
« Code postal »
« VILLE »

Givors, le 15 juin 2000

Objet :
Etude de satisfaction
PJ :
Questionnaire

Monsieur,

Depuis plusieurs années déjà, votre agence met à la disposition de son personnel des EPI (Equipements de protection individuelle).

Soucieux de la qualité de nos produits et de l'évolution de vos besoins, nous avons décidé de mettre en place une étude de satisfaction sur l'utilisation des chaussures de sécurité BEAL par votre personnel. Vous trouverez le questionnaire ci-joint.

Nous vous prions de bien vouloir le compléter et nous le renvoyer par courrier ou par fax avant le 5 juillet 2000.

Grâce à votre aide, nous serons en mesure de continuer à vous proposer des produits de qualité et performants au niveau de la sécurité.

Avec nos remerciements, recevez, Monsieur, nos meilleures salutations.

M. LEFEVRE
Directeur

1.3. Lettre d'appel d'offres (à titre indicatif)

ETS BEAL
Zone Industrielle du Giers
69700 GIVORS
Tél. : 04 72 49 22 55
Fax : 04 78 73 58 67

« Raison Sociale »
« Rue »
« CODE POSTAL » «VILLE »

Objet :
Appel d'offres
PJ :
Extrait de la norme EN 345

Givors, le 30 juin 2001

« Monsieur le Directeur »,

Nous lançons un appel d'offres par l'intermédiaire de ce courrier en direction des entreprises productrices de semelles en élastomère, dont vous faites partie.

Le produit devra correspondre à la norme EN 345. Vous trouverez un extrait de cette norme ci-joint. Nos besoins correspondent à 750 semelles par jour ouvrable, livrables chaque semaine impérativement.

Nous vous prions de bien vouloir nous faire parvenir votre offre, accompagnée d'échantillons afin de faciliter notre évaluation technique, avant le 18 juillet prochain.

Les candidatures seront examinées selon les critères habituels, cependant notre choix se portera plus aisément sur une entreprise certifiée ISO 9001 .

Nous nous tenons à votre disposition pour tout renseignement complémentaire et vous prions d'agréer, « Monsieur le Directeur », nos meilleures salutations.

Monsieur LEFEVRE
Directeur

1.4. Sélection des fournisseurs

Critères :

- Certification ISO 9001,
- Prix,
- Qualité du produit (respect de la norme),
- Livraison hebdomadaire, procédures de réapprovisionnement supplémentaire,
- SAV,
- Modalités de paiement,
- Réputation de l'entreprise,
- Situation financière de l'entreprise,
- Visite satisfaisante du centre de production,
- Capacités relationnelles,
- Volonté de partenariat sur le moyen ou le long terme.

TROISIEME PARTIE**Préparation de la tournée des technico-commerciaux et calculs commerciaux**

3.1. Résultat unitaire : $350 \text{ F} - 245 \text{ F} = 105 \text{ F /chaussure}$

3.2. Seuil de rentabilité

Chiffre d'affaires	$350*(220 * 700)$	53 900 000	100 %
Charges variables	$200*154 000$	- 30 800 000	
MSCV		23 100 000	
Charges fixes	$45*154 000$	6 930 000	
Résultat		16 170 000	

$CA * CF/MSCV = 59 900 000*6 930 000/23 100 000 = 16 170 000 \text{ F}$
soit $16 170 000 \text{ F}/350 \text{ F} = 46 200$ paires de chaussures.

3.3. Point mort

$(R/CA)* 360$ jours soit $(16 170 000/53 900 000)* 360$ jours = 108 jours

3.4. Commentaire

3.5. Eléments de planification des visites

- déterminer la période favorable de la visite en tenant compte des éventuelles contraintes (agence fermée le vendredi après-midi, en raison de la loi sur les 35 heures de travail hebdomadaire),
- évaluer la durée de la visite,
- fixer le nombre de visites par jour,
- organiser la tournée en fonction de l'implantation géographique des agences (tenir compte de l'infrastructure routière, de l'éloignement, des barrières naturelles comme la montagne), dans le but d'optimiser les déplacements,
- prendre rendez-vous.

ARGUMENTS	CARACTERISTIQUES	AVANTAGES	PREUVES
Sur l'entreprise	Sté BEAL	Image de marque et notoriété	
	Parts de marché 20 %	Bonne implantation	
	30 ans d'expérience	Savoir faire	
	ISO 9001	Qualité, sécurité	
	2 TC	Relationnel, service de proximité	
Sur le produit	Tige cuir vachette	Résistance, image de marque, imperméabilité	Mode de tannage, épaisseur, choix du cuir
	Hauteur de la tige : 113 mm	Bon maintien Respect de la norme	Contrôle de la mesure
	marquage	Identification des caractéristiques du produit	Respect de la norme
	Insert anti-perforant,	Forte protection contre les éléments tranchants	Respect norme EN 345
	Semelle en élastomère	Souplesse, résistance, adhérence antistatique, s'adapte à tous les terrains, confort	Qualités techniques
	Crampons	adhérence	Respect de la norme
	Qualité du finissage, plein fleur	Esthétique	Fleur non poncée
	Chaussant	Confort et maintien	Essais au porté
	Imperméabilité	Maintient le pied au sec	Test d'imperméabilité
Sur les conditions commerciales	Prix : 350 F	En adéquation avec le produit	
	Livraison variable	Possibilité de diminuer le délai de livraison	
	SAV	Suivi technique et commercial	
	Paiement à 60 jours	Paiement différé	

3.7. Calcul de rémunérations

CORRIGE	
SYSTEME n° 1	
Fixe	6000
commission (2 % sur les ventes)	2200
Indemnités de déplacement	3000
TOTAL	11200

SYSTEME n° 2	
de 0 à 60 000 F (10 %)	3000
de 60 000 F à 80 000 F (15 %)	2000
de 80 000 F à 110 000 F (22 %)	6000
Indemnités de déplacement	3000
TOTAL	14000

Les rémunérations mensuelles sont différentes selon le système appliqué par l'entreprise. On constate une différence de 2 800 F versée en plus dans le cas du système n° 2. Effectivement, le salaire est calculé par tranches successives de commissions allant de 5 % à 20 % pour un CA au-delà de 80000 F. C'est une façon pour l'entreprise de motiver ses salariés.

3.8. Tableau d'amortissement

TABLEAU D'AMORTISSEMENT				
Bien immobilisé : voiture			Durée : 5 ans	
Valeur d'origine : 90 000 F			Taux d'amortissement : 20 %	
Mois d'acquisition : 2 mai 2000				
ANNEES	BASE	ANNUITES	ANNUITES CUMULEES	VCN
2000	90 000	12 000	12 000	78 000
2001	90 000	18 000	30 000	60 000
2002	90 000	18 000	48 000	42 000
2003	90 000	18 000	66 000	24 000
2004	90 000	18 000	84 000	6 000
2005	90 000	4 000	90 000	0