

B.T.S. Technico-commercial Matériaux du bâtiment	Epreuve E5 Proposition de solutions T.C.	Session 2003 Coefficient 6
---	---	-------------------------------

## DOSSIER DES DOCUMENTS REPONSES

### Document Réponse DR1

Ratios de l'efficacité de deux technico-commerciaux.

### Document Réponse DR2

Calcul des coefficients de corrélation.

### Document Réponse DR3

Analyse de la rentabilité d'un client.

### Document Réponse DR4

Tableau d'amortissement de l'emprunt.

### Document Réponse DR5

Plan du rez-de-chaussée.

### Document Réponse DR6

Abaque « Affaiblissement acoustique des parois simples.

### Document Réponse DR7

Feuille de métré.

### Document Réponse DR8

Bon de commande.

### Document Réponse DR9

Taux de marge et taux de marque.

### Document Réponse DR10

Impact de la remise sur la marge commerciale.

### Document Réponse DR11

Détail de la toiture-terrasse.

### Document Réponse DR12

Nomenclature.

**Document Réponse DR 1 - Ratios de l'efficacité de deux technico-commerciaux.**

Eléments d'analyse	Attaché Technico-commercial 1 : Jacques TITUS		Attaché Technico-commercial 2 : Gilles MONTORI	
	Avec RV	Sans RV	Avec RV	Sans RV
Pertinence du fichier				
Efficacité du contact	Par téléphone	En face à face	Par téléphone	En face à face
Qualité de l'argumentation				
Capacité de conclure				
Nombre de contacts/Adresses utilisables				
Ventes réalisées /Nombre de contacts				
Ventes globales réalisées/Adresses utilisables				

**Document Réponse DR2**  
Calcul des coefficients de corrélation.

**Formule de calcul du coefficient de corrélation :**

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n x_i y_i - n\bar{x}\bar{y}}{\sqrt{\left(\sum_{i=1}^n x_i^2 - n\bar{x}^2\right)\left(\sum_{i=1}^n y_i^2 - n\bar{y}^2\right)}}$$

**1- Coefficient de corrélation entre le chiffre d'affaires et le nombre de contacts.**

**2- Coefficient de corrélation entre le chiffre d'affaires et l'ancienneté de la relation client.**

**3- Conclusion.**

**Document Réponse DR3**  
**Analyse de la rentabilité d'un client.**  
*(document à compléter en justifiant vos calculs)*

	1999	2000	2001
Progression de l'activité dans le secteur	+ 4 %	+ 8 %	+ 3 %
<b>Progression de l'activité de l'entreprise ECG BASNIER</b>			
Taux de marge nette (Résultat net / CA HT)	14 %	16 %	13 %
<b>Entreprise ECG BASNIER</b>			
Taux de marge brute (EBE / CA HT)	26 %	29 %	27 %
<b>Entreprise ECG BASNIER</b>			
Rentabilité financière (Résultat net / capitaux propres)	39 %	50 %	42 %
<b>Entreprise ECG BASNIER</b>			

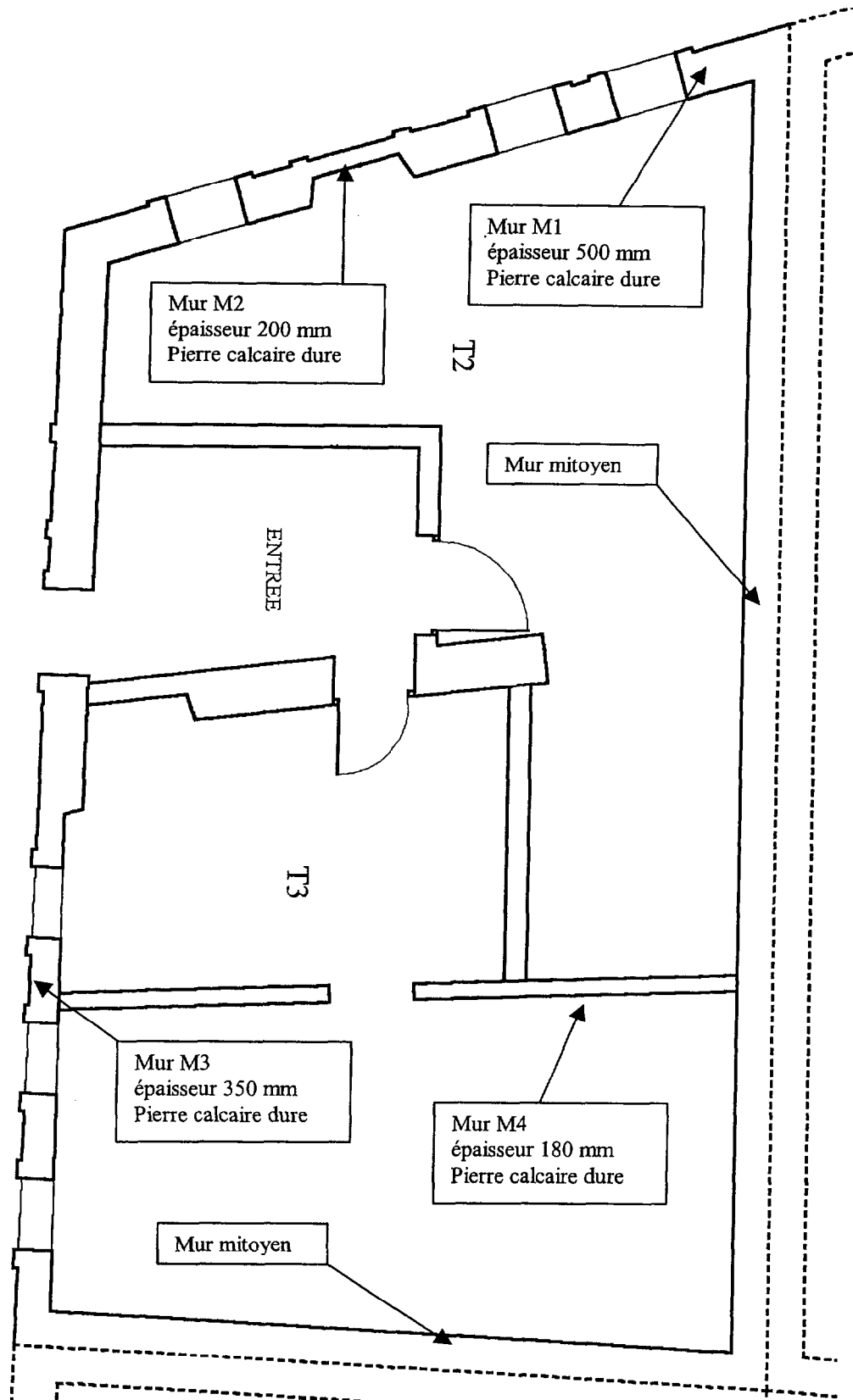
**Commentaire des calculs :**

**Document Réponse DR4**  
**Tableau d'amortissement de l'emprunt.**

Capital emprunté : ..... Taux d'intérêt : ..... Durée de l'emprunt : .....

<b>Années</b>	<b>Capital restant dû</b>	<b>Intérêts dus</b>	<b>Amortissements de l'emprunt</b>	<b>Annuités</b>

**Document Réponse DR5**  
Plan du rez-de-chaussée (sans échelle).



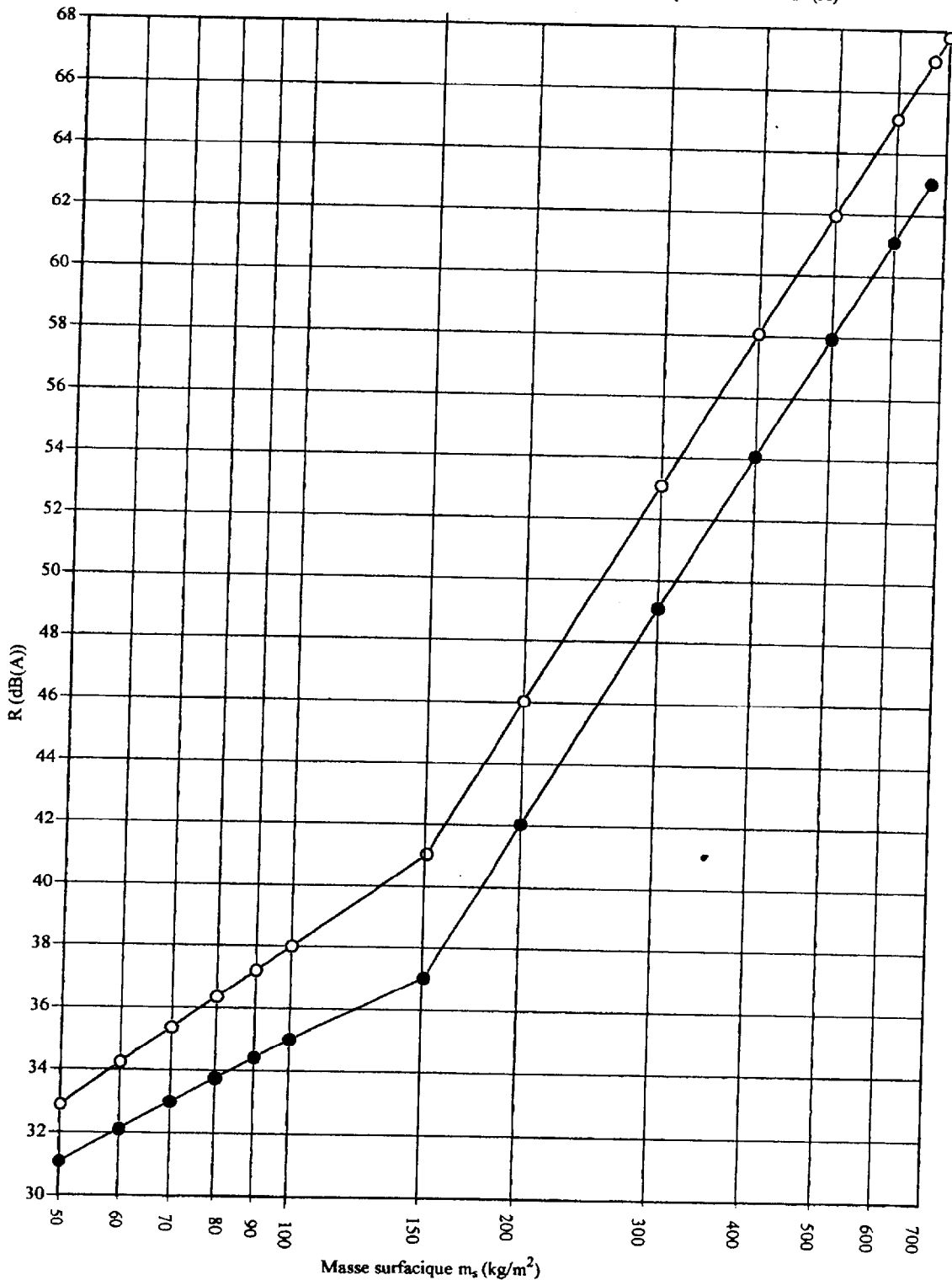
**Document Réponse DR6**

**Abaque « Affaiblissement acoustique des parois simples ».**

**Bruit rose**  
Pour  $m_s > 700 \text{ kg/m}^2$   
la valeur de R est  
plafonnée à 68 dB(A)

**Bruit route**  
Pour  $m_s > 670 \text{ kg/m}^2$   
la valeur de R est  
plafonnée à 63 dB(A)

○ Rrose ● Rroute



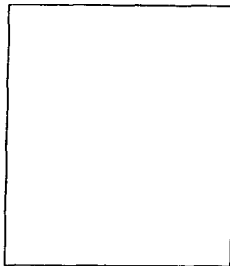
**DOCUMENT REPONSE DR7** - Feuille de métré.

N°	Désignation et détail des calculs	Unité	Quantité



**DOCUMENT REPONSE DR8**

**Bon de commande.**



NOM DU FOURNISSEUR :	Réf. CLIENT
Correspondant :	
☎ :                      Fax :	
<b>BON DE COMMANDE</b>	Le :
	Montant total HT :

Lieu de livraison :

Date de livraison souhaitée :

Désignation	Quantité	Unité	Prix unitaire en €	Montant HT en €	Délai

NB : Contactez-nous dès la mise à disposition de la présente commande au téléphone :

Signature du fournisseur Bon pour accord	Signature de l'entreprise
Date :	Date :

**Document Réponse DR9**  
Taux de marge et taux de marque.

	<b>Le taux de marge</b> <i>(rappel de la formule)</i>	<b>Le taux de marque</b> <i>(rappel de la formule)</i>
<b>Complexe isolant</b> Epaisseur 10 + 40 Epaisseur 10 + 90		
<b>Mortier colle</b> Sac de 25 kg		
<b>Bande à joint</b> Rouleau de 150 m		
<b>Enduit à joint</b> Sac de 25 kg		

**Document Réponse DR10**

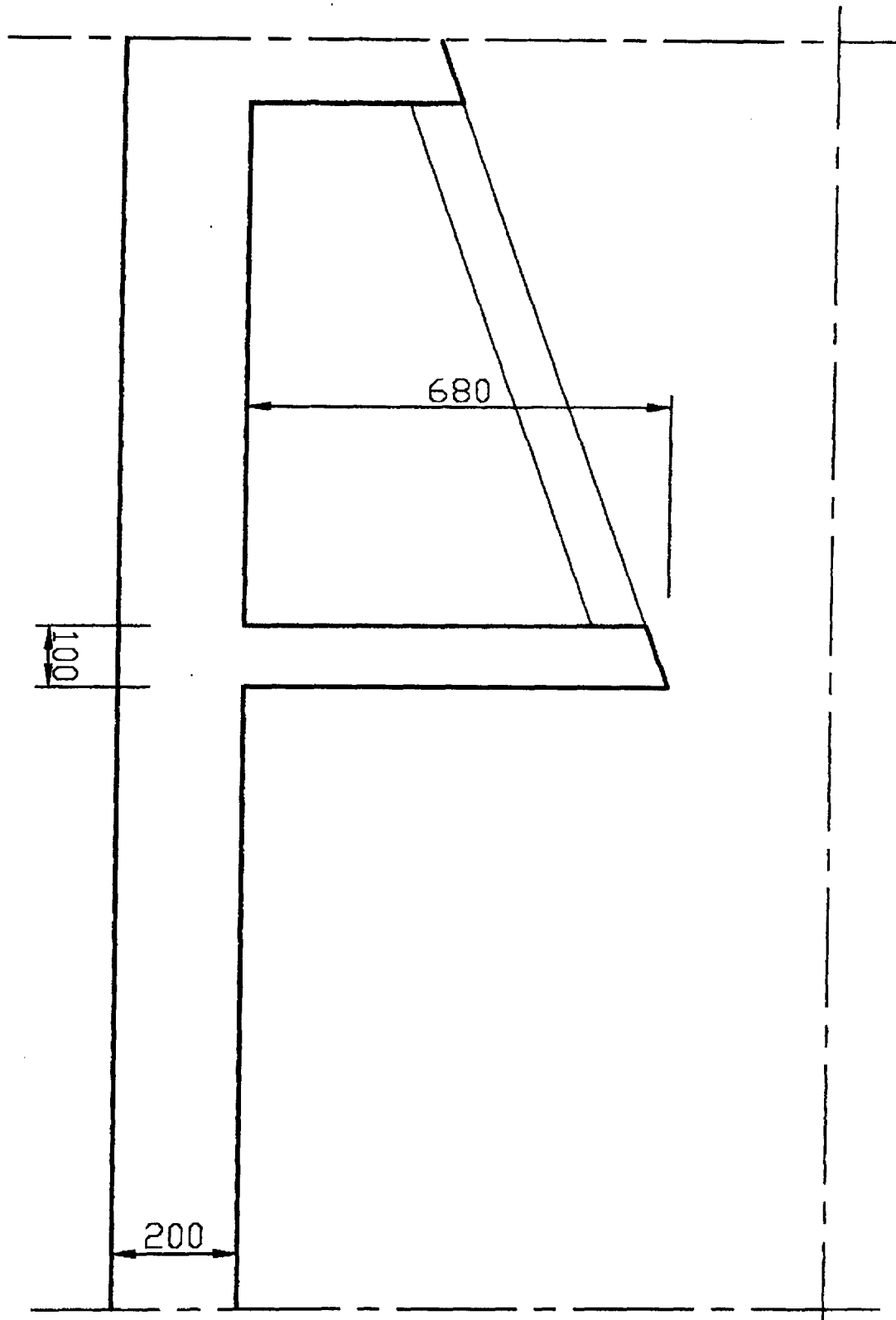
Impact de la remise sur la marge commerciale.

	Rappel du prix unitaire de vente avant remise	Calcul du prix unitaire de vente après la remise de 10%	Rappel du prix d'achat	Quantités que le client souhaite commander	Marge commerciale après la remise de 10 %
<b>Complexe isolant</b> Epaisseur 10 + 40 Epaisseur 10 + 90					
<b>Mortier-colle</b> Sac de 25 kg					
<b>Bande à joint</b> Rouleau de 150 m					
<b>Enduit à joint</b> Sac de 25 kg					

**Commentaire des calculs :**

### Document Réponse DR11

Détail de la toiture-terrasse - Echelle 1/10 - Unité mm.



**Document Réponse DR12**  
Nomenclature.

Repère	Nom	Rôle