

B.T.S. Technico-commercial	Épreuve E5	Session 2004
Option matériaux du bâtiment	Proposition de solutions T.C.	Coefficient 6

On s'intéresse maintenant aux performances acoustiques de la solution en béton cellulaire pour les murs de refend séparant les logements.

**Q.2-4** Qu'appelle-t-on :

- affaiblissement acoustique d'une paroi (noté R mesuré en dB)?
- Isolement acoustique d'une paroi (noté  $D_n$  mesuré en dB)?

**Q.2-5** A partir de l'annexe 8, déterminez la valeur de l'isolement acoustique du refend pour une solution en béton cellulaire et comparez-la à la valeur réglementaire exigée.

Quelle solution préconisez-vous ?

## **PARTIE B**

Vous allez maintenant choisir entre une solution de plancher en béton cellulaire et une solution de plancher du type poutrelles/entrevous en utilisant l'annexe 9.

Données :

- zone de l'étude : plancher du premier étage au droit des chambres
- charge d'exploitation à considérer :  $1,5 \text{ kN/m}^2$
- poids propre des éléments rapportés sur le plancher :  $1 \text{ kN/m}^2$

**Q.2-6** Déterminez le type d'éléments qui convient pour les deux solutions envisagées :

- poutrelle/entrevous,
- béton cellulaire.

Quelle différence constate t-on ?

**Q.2-7** Déterminez, à l'aide des extraits de BATIPRIX fournis à l'annexe 9, le déboursé sec des deux solutions.

Quelle est la solution la plus avantageuse d'un point de vue technico-économique ? Justifiez votre réponse.

## PARTIE C

Dans l'objectif de conquérir de nouvelles parts de marché, les dirigeants de XELLA Thermopierre® cherchent de nouveaux distributeurs. Mais cette coopération doit se dérouler sur du long terme, par conséquent, le choix d'un nouveau distributeur passe tout d'abord par une analyse financière de son bilan comptable. Vous êtes chargé(e) de cette étude.

Le bilan du premier distributeur potentiel vous est présenté ci-après.

En k€	ACTIF			PASSIF	
	Brut	Amortissements & provisions	Net		
Immobilisations :				Capital social	2000
• Incorporelles	275		275	Réserves	570
• Corporelles	6350	1660	4690	Résultat	215
• Financières	560		560		
<b>Total 1</b>	<b>7185</b>	<b>1660</b>	<b>5525</b>	<b>Total 1</b>	<b>2785</b>
Stocks de marchandises	1970	140	1830	Dettes auprès des Ets de crédit (1)	1800
Créances clients	4060	660	3400	Dettes Fournisseurs	5610
Valeurs mobilières	350		350	Dettes fiscales	930
Disponibilités	600		600	Dettes diverses	580
<b>Total 2</b>	<b>6980</b>	<b>800</b>	<b>6180</b>	<b>Total 2</b>	<b>8920</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>14165</b>	<b>2460</b>	<b>11705</b>	<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>11705</b>

(1) dont concours bancaires pour un montant de 200 k€.

**Q.2-8** Présentez le bilan fonctionnel condensé.

**Q.2-9** Calculez le fonds de roulement (FR), le besoin en fonds de roulement (BFR) et la trésorerie nette (TN).

**Q.2-10** Calculez les ratios suivants :

- Ressources stables / Emplois stables
- Ressources propres / (dettes financières + trésorerie passive)

**Q.2-11** Commentez les résultats obtenus.

B.T.S. Technico-commercial Option matériaux du bâtiment	Épreuve E5 Proposition de solutions T.C.	Session 2004 Coefficient 6
--	---	-------------------------------

## **PARTIE D**

**Q.2- 12 À partir de l'annexe 10, établissez un argumentaire de vente qui permet de répondre aux objections suivantes :**

- matériau fragile et léger
- matériau dangereux pour la santé
- matériau peu écologique
- matériau de qualité insuffisante
- matériau cher