

# ANNEXE 10

Résultats de l'enquête menée  
par les quatre Technico-Commerciaux « vente de matériels ».

Réponses aux 2 questions clés qui ont été posées :

**Question A :** Prix minimal en-deçà duquel ils n'achèteraient pas le service pensant qu'il ne réunira pas les qualités et les garanties recherchées.

**Question B :** Prix maximal au-delà duquel ils n'achèteraient pas le service le jugeant trop cher.

<b>PRIX</b> <i>par jour en Euros H.T.</i>	<i>Nombre de clients trouvant le prix</i> (pour 1 à 3 jours de location)	
	<b>Trop faible</b>	<b>Trop élevé</b>
95	1	1
105	9	3
115	18	2
125	29	4
135	13	21
145	4	30
155	5	11
165	1	8
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>80</b>

<b>BTS Technico-Commercial</b>	<i>option matériels MABTPMEL</i>	Session 2004
TCE5MAL	Durée : 8 heures (+ 30')	Coef. : 6
<b>Proposition de Solutions Technico-Commerciales (E5)</b>		Annexe : 10

Examen ou concours : ..... Série\* : .....

Spécialité/Option : .....

Repère de l'épreuve : .....

Épreuve/sous-épreuve : .....  
(Préciser, suivi s'il y a lieu, le sujet choisi)

Numérotez chaque page (dans le cadre en bas de la page) et placez les feuilles intercalaires dans le bon sens.

## ANNEXE 11

*DOCUMENT RÉPONSE (À RENDRE AVEC LA COPIE)*

### TABLEAU D'AMORTISSEMENT DE L'EMPRUNT

<i>Montant emprunt :</i>		<i>Taux annuel :</i>		
<i>Durée emprunt :</i>		<i>Annuité :</i>		
<i>ANNÉES</i>	<i>CAPITAL DU EN DÉBUT DE PÉRIODE</i>	<i>INTÉRÊT</i>	<i>AMORTISSEMENT</i>	<i>ANNUITÉ</i>
<i>TOTAUX</i>				

<b>BTS Technico-Commercial</b>	<i>option matériels MABTPMEL</i>	Session 2004
TCE5MAL	Durée : 8 heures (+ 30')	Coef. : 6
<b>Proposition de Solutions Technico-Commerciales (E5)</b>		Annexe : 11

Examen ou concours : ..... Série\* : .....

Spécialité/Option : .....

Repère de l'épreuve : .....

Épreuve/sous-épreuve : .....  
(Préciser, suivi s'il y a lieu, le sujet choisi)

Numérotez chaque page (dans le cadre en bas de la page) et placez les feuilles intercalaires dans le bon sens.

**ANNEXE 12****DOCUMENT RÉPONSE (À RENDRE AVEC LA COPIE)**

CAS 1 : Achat

Années	0	1	2	3	4	5
. Investissement initial						
. Emprunt						
<u>Produits</u>						
<u>Charges</u>						
. charges hors amortissement						
. Résultat avant IS*						
.....						
. Résultat après IS*						
. FLUX NETS DE TRESORERIE						

\* IS : Impôts sur les sociétés

<b>BTS Technico-Commercial</b>	<i>option matériels MABTPMEL</i>	Session 2004
TCE5MAL	Durée : 8 heures (+ 30')	Coef. : 6
<b>Proposition de Solutions Technico-Commerciales (E5)</b>		Annexe : 12

Examen ou concours : ..... Série\* : .....

Spécialité/Option : .....

Repère de l'épreuve : .....

Épreuve/sous-épreuve : .....  
(Préciser, suivi s'il y a lieu, le sujet choisi)

Numérotez chaque page (dans le cadre en bas de la page) et placez les feuilles intercalaires dans le bon sens.

**ANNEXE 13*****DOCUMENT RÉPONSE (À RENDRE AVEC LA COPIE)***

CAS 2 : Location

Années	0	1				
. Investissement initial						
. Emprunt						
<u>Produits</u>						
<u>Charges</u>						
. Résultat avant IS*						
. Résultat après IS*						
FLUX NETS DE TRESORERIE						

\* IS : Impôts sur les Sociétés

<b>BTS Technico-Commercial</b>	<i>option matériels MABTPMEL</i>	Session 2004
TCE5MAL	Durée : 8 heures (+ 30')	Coef. : 6
<b>Proposition de Solutions Technico-Commerciales (E5)</b>		<b>Annexe : 13</b>

# ANNEXE 14

## Extrait des tables financières

$$(1,08)^{-1} = 0,925\ 926$$

$$(1,08)^{-2} = 0,857\ 339$$

$$(1,08)^{-3} = 0,793\ 832$$

$$(1,08)^{-4} = 0,735\ 030$$

$$(1,08)^{-5} = 0,680\ 583$$

$$(1,08)^{-6} = 0,630\ 170$$

$$\frac{0,06}{1 - (1,06)^{-5}} = 0,237\ 396\ 4$$

$$\frac{1 - (1,06)^{-5}}{0,06} = 4,212\ 364$$

<b>BTS Technico-Commercial</b>	<i>option matériels MABTPMEL</i>	Session 2004
TCE5MAL	Durée : 8 heures (+ 30')	Coef. : 6
<b>Proposition de Solutions Technico-Commerciales (E5)</b>		Annexe : 14

## ANNEXE 15

Extrait du fichier qualifié (150 contacts) lors du stage réalisé pendant votre formation

3 catégories de prospects ont été identifiées.

Pour chacune d'entre elles, vous avez estimé avec M. FORGEOUX un temps précis pour assurer la présentation du service de location de la nacelle.

Catégorie de client	Nombre de clients	Temps de présentation estimé
<b>Catégorie A</b> : prospects très intéressés Possibilité de conclure rapidement (présentation exhaustive du service)	48	1 heure 30
<b>Catégorie B</b> : prospects susceptibles d'être intéressés Des besoins certains dans l'avenir (présentation détaillée du service)	38	1 heure
<b>Catégorie C</b> : clients peu intéressés Peu de besoin compte tenu de leur activité (présentation sommaire du service)	64	30 minutes
<i>TOTAL</i>	150	

<b>BTS Technico-Commercial</b>	<i>option matériels MABTPMEL</i>	Session 2004
TCE5MAL	Durée : 8 heures (+ 30')	Coef. : 6
<b>Proposition de Solutions Technico-Commerciales (E5)</b>		Annexe : 15