

# BREVET de TECHNICIEN SUPERIEUR

Série : Technico-commercial

Option : Matériaux du bâtiment

Session 2005

## EPREUVE E5

PROPOSITION DE SOLUTIONS

TECHNICO-COMMERCIALES

Durée : 8 h

Coefficient : 6

### Composition des dossiers

DOSSIER SUJET	17 pages
DOSSIER DE PLANS	6 pages
DOSSIER DES ANNEXES	14 pages
DOSSIER DES REPONSES	12 pages

L'usage de la calculatrice électronique est autorisé.

Tous documents interdits.

#### Note importante :

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet, en vérifiant le nombre de pages en votre possession.

Si le sujet est incomplet, demandez immédiatement un nouvel exemplaire aux surveillants.

BTS Technico-commercial – option matériaux du bâtiment	Session 2005
E5 : Proposition de solutions technico-commerciales.	TCE5MBT
Coefficient : 6	Durée : 8 heures

# DOSSIER SUJET

## *Sommaire :*

### Présentation de l'entreprise COMABÂT

Étude 1 ANALYSE COMMERCIALE ET FINANCIERE DU  
PROJET DE CREATION D'UNE AGENCE..... 38 points

Partie A - Etude commerciale

Partie B - Etude financière

Étude 2 COUVERTURE DE LA TOITURE « Partie 3 »... 33 points

Partie A - Analyse financière

Partie B - Etude de la couverture

Étude 3 CHARPENTE ..... 24 points

Partie A - Panneau de toiture « BEOSAND »

Partie B - Normalisation

Partie C - Etude d'une poutre en bois lamellé collé

Partie D - Laboratoire

Étude 4 MURS EXTERIEURS ..... 25 points

Partie A - Etude thermique comparative des murs  
extérieurs

Partie B - Terminologie technique

Partie C - Etude commerciale

BTS Technico-commercial – option matériaux du bâtiment		Session 2005
E5 : Proposition de solutions technico-commerciales.		TCE5MBT
Coefficient : 6	Durée : 8 heures	

# PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE COMABÂT

La COMABÂT (COMPAGNIE DES MATERIAUX DU BÂTIMENT) est une société dont l'activité est le Négoce de Matériaux du Bâtiment.

Son siège social est situé à GRENOBLE.

Elle possède aujourd'hui 14 implantations réparties sur les cinq départements de l'ISERE (38), la DRÔME (26), l'AIN (01), la SAVOIE (73), la HAUTE-SAVOIE (74).

Cette société anonyme, au capital de 3 416 000 € emploie actuellement un effectif de 295 employés et elle a réalisé en 2004 un chiffre d'affaires de 155 011 000 €.

La COMPAGNIE DES MATERIAUX DU BÂTIMENT, créée en 1971, se démarque de la concurrence en mettant en place une véritable stratégie d'accompagnement des projets de ses clients dans ses quatre domaines principaux :

- Les matériaux : tous ceux nécessaires à la construction de la maison, du jardin, d'une piscine.
- Le carrelage, pour l'équipement et l'aménagement intérieur et extérieur.
- La menuiserie en bois, PVC ou aluminium, pour le neuf et la rénovation.
- Le bricolage : tout pour l'aménagement.

Dans la plupart de ses agences, le chiffre d'affaires provient en moyenne à 80 % des professionnels et à 20 % des particuliers.

## LA RELATION-CLIENT DE LA COMABÂT

Elle se développe autour de trois idées clés :

### 1. LES ESPACES DEMONSTRATION

Les produits et matériaux sont présentés dans leur contexte réel d'utilisation.

BTS Technico-commercial – option matériaux du bâtiment	Session 2005
E5 : Proposition de solutions technico-commerciales.	TCE5MBT
Coefficient : 6	Durée : 8 heures
	Page : 1/17

Dans la grande majorité des agences COMABÂT et progressivement dans toutes celles qui sont réaménagées, les clients peuvent trouver, par exemple, des salles de bain complètes, des patios en environnement extérieur ou des menuiseries en situation. Les clients peuvent ainsi bénéficier de nombreuses idées de décoration et profiter gratuitement des astuces des professionnels qui les reçoivent.

## 2. DES RENCONTRES AVEC DES PROFESSIONNELS

Les clients professionnels ont la possibilité de rencontrer dans les agences, des spécialistes afin de bénéficier de conseils pratiques. En effet, les fabricants sont régulièrement invités pour pouvoir promouvoir leurs produits et conseiller la clientèle sur la mise en œuvre des produits.

## 3. L'ACCOMPAGNEMENT DU CLIENT DANS SON PROJET

Cet accompagnement est proposé par des conseillers qui interviennent à chaque étape du projet.

Les guides édités par la COMABÂT dispensent aussi des conseils de construction.

Cet accompagnement s'articule autour des étapes suivantes :

### □ DETERMINATION DU BUDGET

Il s'agit d'évaluer l'investissement c'est-à-dire de déterminer avec le plus de précision possible le montant des quatre grands postes budgétaires du projet : terrain, matériaux, main d'œuvre et frais annexes (notaire, raccordements, branchements, etc....). Le conseiller aide le client à affiner ses chiffres en fonction des premiers plans qu'il lui transmet.

### □ PERMIS DE CONSTRUIRE

Le guide COMABÂT rappelle au client, de manière synthétique, les différentes formalités liées à cette étape essentielle.

Chaque point-conseil connaît parfaitement les spécificités propres à chaque commune de sa zone d'intervention, en fonction des particularités du projet. Le client bénéficie ainsi d'un gain de temps.

BTS Technico-commercial – option matériaux du bâtiment	Session 2005
E5 : Proposition de solutions technico-commerciales.	TCE5MBT
Coefficient : 6	Durée : 8 heures
	Page : 2/17

## □ DIAGNOSTIC DU PROJET

Au cours d'une intervention qui dure entre 45 mn et 1 h 30 selon l'importance du projet, le conseiller COMABÂT élabore avec le client une première analyse de ses besoins. Le client repart avec un dossier personnalisé et chiffré.

## L'EVOLUTION DE LA COMABÂT

De manière progressive, entre 2002 et 2006, tous les Points-Conseils COMABÂT auront changé de profil, les espaces de démonstration y seront de plus en plus nombreux, le design plus moderne, l'accueil plus chaleureux, le conseil plus efficace.

## LE CONTEXTE DE L'AFFAIRE

Parallèlement aux travaux de transformation envisagés dans les agences existantes, la COMABÂT projette d'implanter une nouvelle agence à CROLLES dans l'ISERE. Le directeur commercial souhaite auparavant vérifier l'opportunité de cette implantation et cherche aussi à affiner sa politique mercatique.

Par ailleurs, parmi les professionnels que la COMABÂT compte parmi ses clients se trouve Monsieur GODET, un important constructeur régional. Ce dernier vient d'acquérir un terrain sur lequel il souhaite implanter un ensemble résidentiel à MONT BONNEAU, ville située à une dizaine de kilomètres de GRENOBLE. Son projet est composé de 8 villas type F5 et d'une partie en copropriété comprenant une piscine, un terrain de tennis, l'ensemble sur un terrain de 7 813 m<sup>2</sup> clos.

Ces villas, d'une surface habitable de 167 m<sup>2</sup>, sont proposées à la vente sur plans, toutes identiques extérieurement mais avec des options sur :

- la composition des murs
- le type de menuiserie
- le type de charpente et d'isolation en toiture
- les revêtements de sol (carrelages, parquets etc....)
- le type d'enduit extérieur
- le type de chauffage

Pour ce projet, Monsieur GODET qui est à la fois maître d'œuvre et maître d'ouvrage, a choisi de confier les plans à Monsieur VINCENT, architecte (voir dossier de plans).

BTS Technico-commercial – option matériaux du bâtiment	Session 2005
E5 : Proposition de solutions technico-commerciales.	TCE5MBT
Coefficient : 6	Durée : 8 heures
	Page : 3/17

Ces villas sont de type R+1, un rez-de-chaussée comprenant les pièces à vivre et la chambre des parents, un étage comprenant les chambres d'enfants.

Monsieur GODET sollicite les conseillers de la COMÂBAT afin qu'ils réalisent des études techniques et commerciales.

Vous êtes Attaché(e) Technico-Commercial(e) de la COMÂBAT et vous êtes chargé(e), entre autres missions, de conseiller Monsieur GODET.

Vous serez en charge de quatre dossiers :

- ⇒ l'analyse commerciale et financière du projet de création d'une nouvelle agence,
- ⇒ l'étude de la couverture de la toiture,
- ⇒ l'étude de la charpente,
- ⇒ l'étude des murs extérieurs.

BTS Technico-commercial – option matériaux du bâtiment		Session 2005
E5 : Proposition de solutions technico-commerciales.		TCE5MBT
Coefficient : 6	Durée : 8 heures	Page : 4/17