

# BTS TECHNICO COMMERCIAL OPTION MATÉRIAUX DU BÂTIMENT

## PROPOSITION DE SOLUTIONS TECHNICO- COMMERCIALES

Session 2006

—————  
Durée : 8 heures  
Coefficient : 6  
—————

Matériel autorisé :

Calculatrice conformément à la circulaire N°99-186 du 16/11/1999

Le sujet se compose de 4 dossiers :

Dossier Sujet : .....page 2/65 à page 21/65  
Dossier Annexes : .....page 22/65 à page 48/65  
Dossier Plans : .....page 49/65 à page 53/65  
Dossier Documents Réponses : page 54/65 à page 65/65

Documents à rendre avec la copie :

La totalité du Dossier Documents Réponses

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.  
Le sujet comporte 65 pages, numérotées de 1/65 à 65/65.

BTS TECHNICO COMMERCIAL – OPTION MATERIAUX DU BATIMENT		Session 2006
Propositions de solutions technico-commerciales		TCE5MBT
Coefficient : 6	Durée : 8 heures	Page : 1/65

# Dossier Sujet

( 20 pages)

## **Sommaire du dossier Sujet.**

**Présentation de la société RENOV'ARTOIS et contexte technico-commercial de l'étude de cas.**

### **Etude 1 – Rédaction d'un bon de commande pour travaux de toiture terrasse (23 points).**

- Partie A – Analyse technique des constituants de toiture terrasse.
- Partie B – Etablissement d'un bon de commande.

### **Etude 2 – Analyse technique de faux-plafonds acoustiques Armstrong et présentation de documents comptables de synthèse (36 points).**

- Partie A – Correction acoustique de la salle de restaurant.
- Partie B – Mise en œuvre des faux-plafonds acoustiques Armstrong par échafaudages mobiles.
- Partie C – Calepinage des faux-plafonds acoustiques Armstrong.
- Partie D – Référencement chez le fournisseur.

### **Etude 3 – Préparation du salon bâtiment-gros œuvre et analyse clientèle (36 points).**

- Partie A – Préparation du salon bâtiment-gros œuvre.
- Partie B – Etude financière d'un publipostage.
- Partie C – Pathologie du béton armé et prescription de traitement.
- Partie D – Conception d'un argumentaire de vente.

### **Etude 4 – Aménagement de la salle de restaurant et étude de financement (25 points).**

- Partie A – Analyse comparative des solutions techniques à court terme.
- Partie B – Recherche de ressources financières à court terme.

BTS TECHNICO COMMERCIAL – OPTION MATERIAUX DU BATIMENT		Session 2006
Propositions de solutions technico-commerciales		TCE5MBT
Coefficient : 6	Durée : 8 heures	Page : 2/65

# Présentation de la société **RENOV'ARTOIS** et contexte technico- commercial de l'étude de cas.

## A) Présentation de la société RENOV'ARTOIS.

La Société Anonyme **RENOV'ARTOIS** (Négoce en matériaux du bâtiment), créée en 1983 est une société ayant pour vocation la vente et la distribution de matériaux. Son siège social est situé à Arras, préfecture du Pas de Calais (62).

Elle possède cinq implantations réparties sur les départements suivants :

- Nord (22% du C.A. de la société).
- Pas de Calais (31% du C.A. de la société).
- Oise (18% du C.A. de la société).
- Somme (15% du C.A. de la société).
- Aisne (14% du C.A. de la société).

Cette organisation au capital de **762 245 euros** emploie actuellement un effectif de **20** salariés et a réalisé un chiffre d'affaires de **1 941 534 euros** pour l'exercice comptable 2005.

**RENOV'ARTOIS** a développé un partenariat avec le service gérant les bâtiments historiques classés faisant l'objet de l'avis de l'architecte des Bâtiments de France.

**70%** des activités de **RENOV'ARTOIS** concernent la vente de matériaux pour le marché de la rénovation du bâtiment :

- **Rénovation et réparation** : produits de structure et d'habitat en bois (solive, huisserie, ...) et bétons (linteaux, balcons,...).
- **Réhabilitation et aménagement** : pour les pièces sèches et humides (faux-plafonds, cloisons séparatives et de distributions).
- **Travaux neufs** : mise en étanchéité de structure ancienne (complexe d'étanchéité pour toiture terrasse et injection de résine pour coupure capillarité).
- **Distribution de produits préfabriqués** en béton (puits, bancs, jardinières).

**La relation client de RENOV'ARTOIS** est construite autour de deux axes majeurs :

→ **La dimension produit : prescription et suivi de projet.**

Forte de ses compétences spécifiques acquises grâce à sa force de vente, **RENOV'ARTOIS** apporte ses conseils à la fois à des maîtres d'œuvre, maîtres d'ouvrage et des entreprises au travers de prescriptions de produits pour la rénovation, la réparation, la réhabilitation et l'aménagement de tout type de bâtiment.

BTS TECHNICO COMMERCIAL – OPTION MATERIAUX DU BATIMENT		Session 2006
Propositions de solutions technico-commerciales		TCE5MBT
Coefficient : 6	Durée : 8 heures	Page : 3/65

Ces produits peuvent être des biens d'équipement légers (complémentaires), lourds, des matières premières, des consommables, des services industriels et des prestations connexes. Ils nécessitent donc une prise en charge globale et une démarche amont\aval.

Afin d'apporter la meilleure satisfaction possible à ses clients aussi bien sur son négoce que sur sa distribution, cette Société Anonyme a mis en place une démarche qualité pour une future normalisation ISO 9000 axée sur le suivi global de projet.

→ **La dimension commerciale: salon et invitation agence.**

Afin d'être au plus près des besoins du marché de la rénovation, cette organisation privée artésienne (\*) a décidé de mettre en place une démarche mettant au cœur de sa stratégie de communication le client. Elle aspire à faire évoluer une démarche marketing « classique » vers une démarche marketing relationnelle en développant l'information au client.

Pour cela, elle décide de s'intéresser aux salons professionnels tournés plus spécifiquement sur la rénovation et l'aménagement et veut s'ouvrir à la clientèle de particuliers : pour ce faire des invitations sont lancées pour des portes ouvertes de l'agence d'ARRAS.

**L'évolution de RENOV'ARTOIS.**

A ce jour, **RENOV'ARTOIS** a la volonté d'investir sur une campagne de communication pour développer sa clientèle. Pour asseoir cette nouvelle politique, elle analyse les marchés porteurs de matériaux du bâtiment spécifiques et adaptés aux particuliers.

**B) Contexte de l'étude de cas – mise en situation technico-commerciale.**

En tant qu'attaché(é) technico-commercial(e) de **RENOV'ARTOIS**, vous comptez dans votre portefeuille client **M. Germain un entrepreneur généraliste** du bâtiment ayant son siège social dans la ville de Lens (62).

A la suite d'un suivi de contact clientèle, **M. Germain**, vous a expliqué que son propre client **M. Dujardin**, célèbre restaurateur étoilé du département du Pas de Calais désire implanter un luxueux hôtel restaurant « la Belle Epoque » dans le château de Verton situé dans la ville de Busnes au centre de ce département. **M. Germain** a la charge de réaliser l'intégralité des travaux de rénovation de ce dernier (voir plan N°1 et N°2).

Le Château de Verton est une bâtisse construite au temps des Houillères (1929) et ancienne résidence de fonction des Ingénieurs en chef des Mines de Lens. Il a été racheté il y a deux ans par **M. Dujardin** à la suite d'une vente aux enchères. **M. Dujardin** est donc le maître d'ouvrage du projet.

(\*) Artésienne : de l'Artois (région d'ARRAS)

BTS TECHNICO COMMERCIAL – OPTION MATERIAUX DU BATIMENT		Session 2006
Propositions de solutions technico-commerciales		TCE5MBT
Coefficient : 6	Durée : 8 heures	Page : 4/65

**Dans cette étude de cas, vous aurez à:**

- Assister **M.Dujardin** pour des tâches de prescriptions techniques.
- Vendre vos produits à **M. Germain**.

**Pour ce faire, il vous est demandé de réaliser les 4 études suivantes (voir plan N°3 et N°4).**

**Etude 1 – Rédaction d'un bon de commande pour travaux de toiture terrasse.**

**Etude 2 – Analyse technique de faux-plafonds acoustiques Armstrong et présentation de documents comptables de synthèse.**

**Etude 3 – Préparation du salon bâtiment-gros œuvre et analyse clientèle.**

**Etude 4 – Aménagement de la salle de restaurant et étude de financement.**

BON COURAGE.

BTS TECNICO COMMERCIAL – OPTION MATERIAUX DU BATIMENT		Session 2006
Propositions de solutions technico-commerciales		TCE5MBT
Coefficient : 6	Durée : 8 heures	Page : 5/65