

# BTS TECHNICO - COMMERCIAL OPTION MATÉRIAUX DU BÂTIMENT

## PROPOSITION DE SOLUTIONS TECHNICO-COMMERCIALES

SESSION 2007

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 2/43 à page 18/43
- Dossier Plans : ..... page 19/43 à page 21/43
- Dossier Annexes : ..... page 22/43 à page 38/44
- Dossier Documents Réponses : ..... page 39/44 à page 43/43

**Documents à rendre avec la copie :**

- DR1: Plan de calepinage et quantitatif des plateaux ..... page 40/43
- DR2: Calcul du coût de revient des plateaux de bardage « HACIERBA ».. pages 41-42/43
- DR3: Calcul du temps de réverbération actuel de la salle de réunion ..... page 43/43

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.  
Le sujet comporte 43 pages, numérotées de 1/43 à 43/43

Si le sujet vous conduit à poser des hypothèses, vous devez les formuler explicitement sur votre copie.

BTS TECHNICO-COMMERCIAL – Option : matériaux du bâtiment	Session 2007
Proposition de solutions technico-commerciales	TCE5MBT Page : 1/43

## SUJET

### SOMMAIRE

**Présentation de l'entreprise ACIER 31 et contexte technico-commercial de l'étude de cas.**

**ÉTUDE 1 : Analyse de la clientèle (18 points)**

**ÉTUDE 2 : Rédaction d'un quantitatif pour travaux de bardage double peau et calcul du coût de revient des plateaux HACIERBA (45 points)**

**ÉTUDE 3 : Étude thermique du bardage double peau et analyse comparative de procédés d'isolation (20 points)**

**ÉTUDE 4 : Analyse technique de plaques nervurées acoustiques et promotion des ventes. (27 points)**

**ÉTUDE 5 : Étude du prix de vente d'un bardage métallique double peau (10 points)**

## SUJET

### A) Présentation de la Société ACIER 31

La société anonyme **ACIER 31** (distributeur en profilés métalliques et accessoires) créée en 1971, est une société ayant pour vocation la vente et la distribution de produits pour la construction de bâtiments métalliques. Les produits proposés recouvrent différents marchés : bâtiments industriels, commerciaux, stockages, tertiaire, résidentiel, agroalimentaire, agricole...

Son siège social est à TOULOUSE, Haute-Garonne (31).

Elle possède 7 implantations réparties sur les départements suivants :

Implantations	Chiffre d'affaires de la Société
Haute-Garonne	25 %
Tarn	9 %
Tarn et Garonne	12 %
Hautes-Pyrénées	14 %
Gers	15 %
Aude	17 %
Ariège	8 %

Cette société au capital de **1 270 570 euros** emploie actuellement 35 salariés et elle a réalisé un chiffre d'affaires de **12 540 000 euros** pour l'exercice comptable 2006.

**ACIER 31** a développé des partenariats avec de nombreux fabricants, notamment les Sociétés ARCELOR, HAIRONVILLE & PAB, HILTI, ISOVER...

80 % des activités d'**ACIER 31** concernent la vente de produits pour des constructions de bâtiments métalliques neufs.

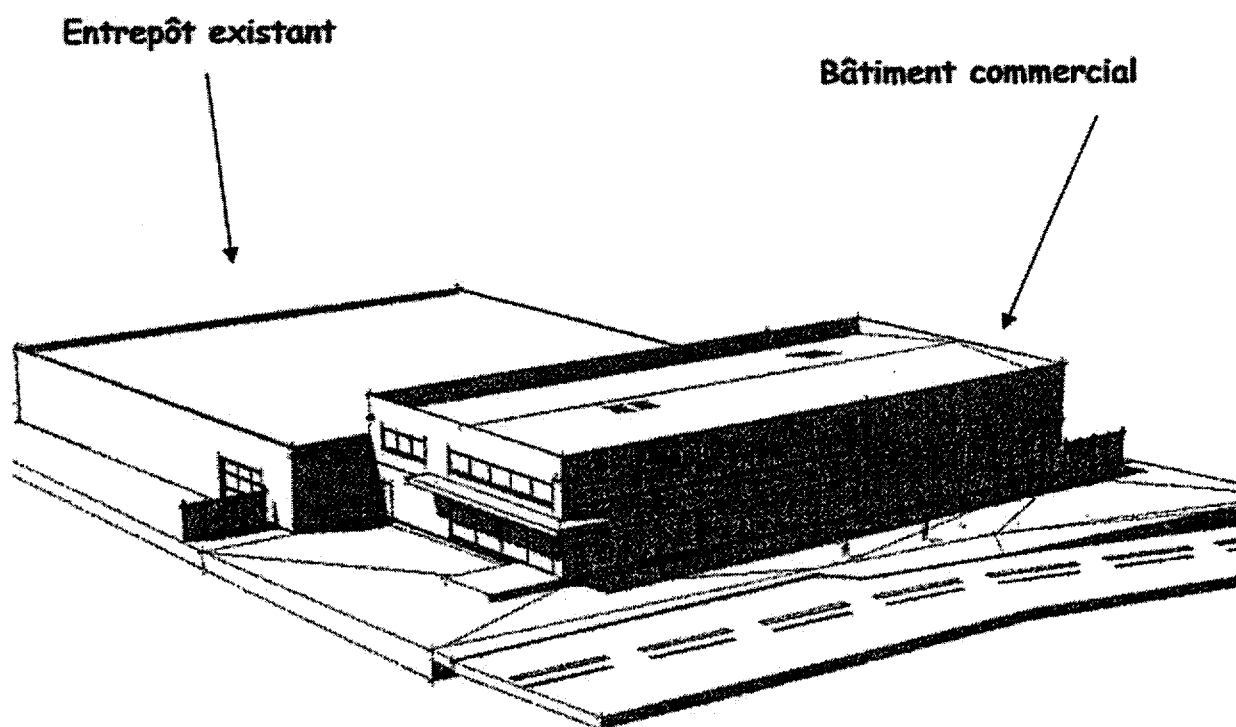
- Produits longs acier pour éléments de structure,
- Plaques nervurées en acier pour bardage, couverture, plancher,
- Produits plats, panneaux isolants,
- Accessoires métalliques, fixations, boulonnerie....
- Distribution de produits d'isolation thermo-acoustique.

### B) Contexte de l'étude de cas - Mise en situation technico-commerciale

En tant qu'attaché(e) Technico-Commercial(e) d'**ACIER 31**, vous conseillez dans la région Midi-Pyrénées les prescripteurs, maîtres d'ouvrage et entrepreneurs pour des solutions constructives. Vous apportez votre service dans le domaine mécanique, thermique, acoustique, comportement au feu, mise en œuvre de l'enveloppe du bâtiment en construction métallique. Vous proposez pour des projets, relatifs à vos compétences, des solutions performantes et adaptées.

Vous comptez dans votre portefeuille client M. BERNARD, constructeur en charpente métallique, ayant son siège social à TOULOUSE (31).

À la suite d'un suivi de contact clientèle, M. BERNARD vous a expliqué que M. ALTOBÉ, distributeur de menuiseries, fermetures et équipement de la maison implantait un bâtiment commercial réalisé en construction métallique à TOULOUSE pour développer son activité « ESPACE MENUISERIES ». Ce bâtiment est construit en extension d'un entrepôt existant.



M. BERNARD a la charge de réaliser le lot charpente métallique comprenant l'ossature, la couverture et le bardage du bâtiment.

Ce projet se situe au sein d'une zone d'activités commerciales.

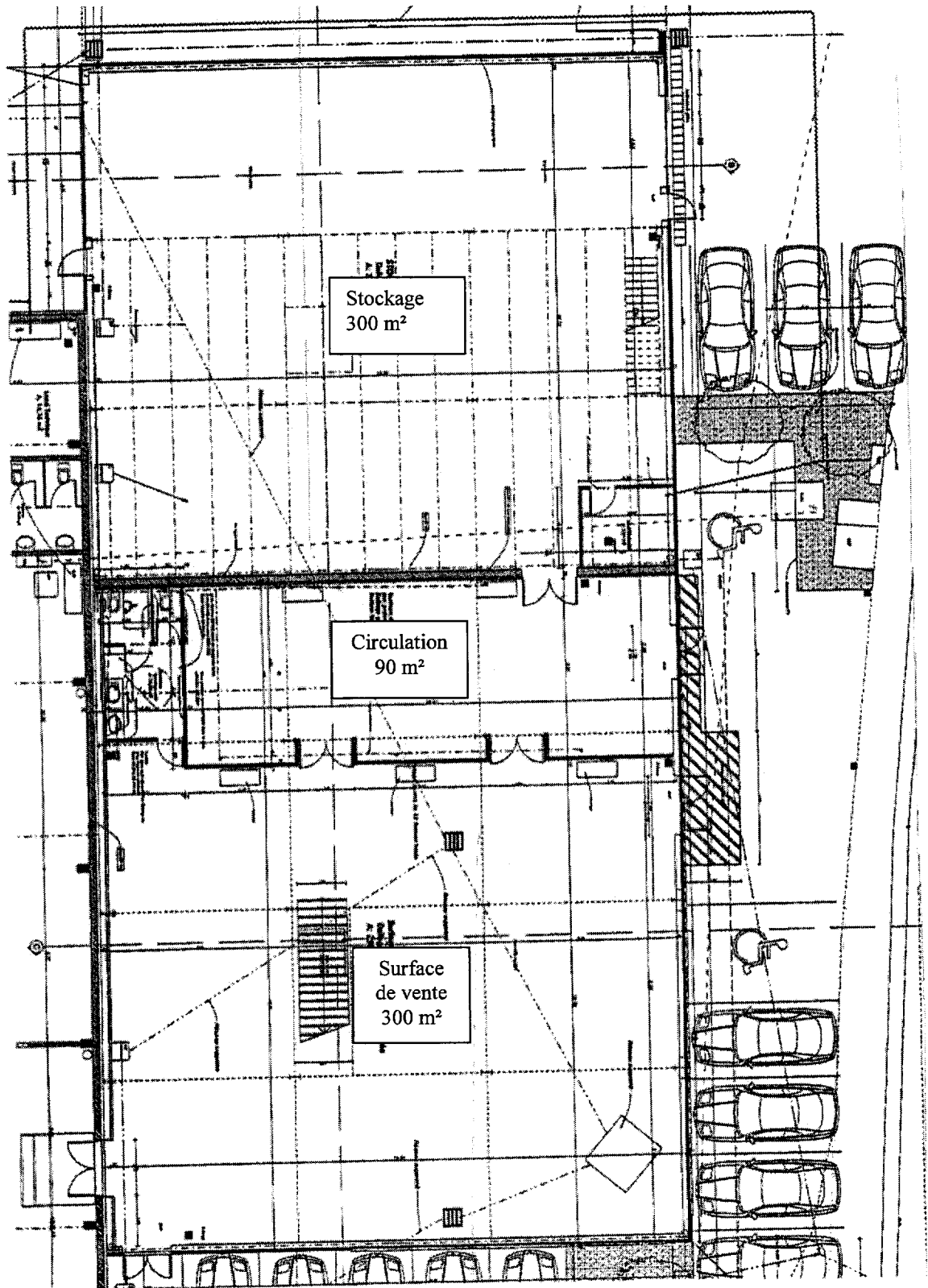
Le bâtiment à base rectangulaire de dimensions extérieures :

- . Longueur : 39,23 m
- . Largeur : 19,40 m
- . Hauteur : 7,60 m

Il comprend une zone de vente de 300 m<sup>2</sup>, une zone de stockage de 300 m<sup>2</sup> et une partie circulation de 90 m<sup>2</sup>.

BTS TECNICO-COMMERCIAL – Option : matériaux du bâtiment	Session 2007
Proposition de solutions technico-commerciales	TCE5MBT Page : 4/43

Plan du rez-de-chaussée - Echelle non normalisée



Descriptif sommaire du bâtiment :

- semelles de fondation, longrines béton armé,
- dallage en béton armé sur terre plein,
- structure charpente métallique,
- façades bardage métallique double peau,
- couverture en bac acier et étanchéité multicouches.

M. BERNARD, entrepreneur, vous demande quatre études techniques pour lui permettre de choisir des éléments faisant partie du bardage métallique double peau.

M. LATUILE, votre directeur commercial d'ACIER 31, profite de vos connaissances approfondies :

- en gestion, pour calculer un coût de revient ;
- en mercatique, pour élaborer une étude de clientèle.

BTS TECNICO-COMMERCIAL – Option : matériaux du bâtiment	Session 2007
Proposition de solutions technico-commerciales	TCE5MBT Page : 6/43