



**LE RÉSEAU DE CRÉATION  
ET D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUES**

**Ce document a été mis en ligne par le Réseau Canopé  
pour la Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.**

**Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.**

# BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

## VENTE

Session : 2019

### E.2 - ÉPREUVE TECHNOLOGIQUE

Sous-épreuve E22

UNITÉ CERTIFICATIVE U22

### Préparation et suivi de l'activité commerciale

Durée : 3h

Coef. : 3

## DOSSIER SUJET

**Ce dossier comprend 19 pages numérotées de DS 1/19 à DS 19/19**

***Les annexes dûment remplies sont à joindre à votre copie.***

L'utilisation de la calculatrice, avec ou sans le mode examen, est autorisée.

NB : les informations fournies dans ce sujet sont inspirées d'un cas réel, dans lequel des données ont été modifiées pour des raisons de confidentialité

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1906-VE T 22	Session 2019	DS
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 1/19

<b>SOMMAIRE</b>
-----------------

Page 2 :	Barème
Pages 3 à 6 :	Énoncé du sujet.
Page 7 :	Page Récapitulative.
Pages 8 à 14 :	Documents.
Pages 15 à 19 :	Annexes à rendre avec la copie.

<b>BARÈME</b>
---------------

**PARTIE I : ANALYSER LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER** **/24 points**

**PARTIE II : ANALYSER LE SYSTÈME DE RÉMUNÉRATION  
DES COMMERCIAUX** **/24,5 points**

**PARTIE III : PARTICIPER AU SALON DE L'HABITAT ET EN ÉVALUER  
LA RENTABILITÉ** **/11,5 points**

**TOTAL DE L'ÉPREUVE :** **/60 points**

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1906-VE T 22	Session 2019	DS
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 2/19

## SUJET : NESTENN

Avis Immobilier a été créé en 1987 avec 145 franchises. Il est spécialiste de la transaction immobilière dans l'immobilier d'habitation.

En tant que franchiseur, son objectif est d'accompagner les franchisés en leur proposant tout au long de l'année des innovations, des améliorations d'outils et services. Ainsi, les franchisés se concentrent sur leur métier : rechercher des biens, qualifier les acquéreurs, présenter des biens aux acquéreurs, entretenir la relation vendeurs/acquéreurs, valider des compromis, effectuer les signatures chez les notaires.

En décembre 2017, après deux années de cohabitation, Avis-Immobilier et Solvimo se regroupent et créent une marque commune. Inédit dans le monde de l'immobilier : deux marques fortes se rassemblent pour en créer une troisième. « Les franchisés ont manifesté leur volonté d'aller plus loin et de sceller leur rapprochement par une marque commune », dévoile Olivier Alonso, le PDG de l'ensemble. « Nestenn nous permettra d'être plus forts face à une concurrence qui ne cesse de se regrouper ».

C'est « une occasion unique de revendiquer notre image d'excellence et de professionnel », poursuit Olivier Alonso. « Forts du soutien de nos franchisés et conscients des attentes toujours croissantes des clients des agences immobilières, nous avons opté pour une transformation totale de nos espaces d'accueil, de nos services, de nos produits et outils », ajoute Delphine Rouxel, directrice générale. Le seul mot d'ordre : remettre le client au cœur du dispositif.

Le nouveau concept passe d'abord par la marque elle-même : NESTENN, qui prend son origine dans la signification de « *nest* », le nid en français. « Nos clients sont cocoonés, accueillis dans un espace chaleureux au sein duquel leurs rêves immobiliers sont écoutés, compris et pris en considération jusqu'à proposer une offre de conciergerie qui les accompagnera dans toutes les étapes, de leur mise en vente à leur nouvel emménagement », précise Delphine Rouxel directrice générale du nouveau groupe.

Il est prévu 620 implantations d'ici 2020.

C'est dans ce contexte que Christelle Grenioux, franchisée indépendante Avis immobilier, dans la ville de Poitiers, a adhéré à ce changement d'enseigne. L'agence de Poitiers compte une assistante commerciale et quatre commerciaux. Elle se situe au centre-ville de Poitiers. La concurrence dans ce secteur est très forte.

Vous venez d'être recruté(e) en tant que commercial(e) au sein de l'agence de Poitiers. Votre responsable, madame Grenioux, vous confie plusieurs missions afin que vous appréhendez le fonctionnement de l'agence, ce qui vous permettra ensuite de rejoindre l'équipe des commerciaux.

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1906-VE T 22	Session 2019	DS
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 3/19

## PARTIE I

### ANALYSER LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER.

Afin de découvrir l'environnement économique de la société NESTENN, votre directrice d'agence, madame Grenieux, vous demande d'étudier l'évolution du marché immobilier en France au cours des 30 dernières années.

#### TRAVAIL À FAIRE

À partir de vos connaissances et des documents 1, 2 et 3 :

- 1.1 Rédiger sur votre copie une note de synthèse (en 25 à 30 lignes) qui analysera :
  - L'évolution de la demande des Français en matière de logement depuis 30 ans,
  - Les difficultés observées à propos du logement par rapport à la population concernée,
  - Les prix du marché de l'immobilier en France,
  - Le comparatif entre les prix nationaux et ceux du département de la Vienne.
  
- 1.2 Calculer, pour les huit plus grandes villes du département, les écarts de prix par rapport aux moyennes du département, en complétant l'**Annexe 1**. Indiquer le détail des calculs pour la ville de Poitiers. (*Arrondir tous les résultats à l'unité la plus proche*)
  
- 1.3 Commenter les résultats obtenus sur votre copie.
  
- 1.4 Citer, sur votre copie, les facteurs qui peuvent expliquer les différences de prix entre les différentes villes de la Vienne. Il vous est précisé que Poitiers est le chef-lieu du département de la Vienne.

Baccalauréat Professionnel Vente	1906-VE T 22	Session 2019	DS
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 4/19

## PARTIE II : ANALYSER LE SYSTÈME DE RÉMUNÉRATION DES COMMERCIAUX.

Dans le cadre de ce changement d'enseigne, madame Grenieux envisage de revoir le système de rémunération de ses vendeurs. Jusqu'à présent, son comptable le gérait car elle n'avait pas le temps de s'en charger.

**À partir de vos connaissances et du document 4 :**

- 2.1 Calculer la rémunération des commerciaux, et compléter l'**Annexe 2**.
- 2.2 Commenter, sur votre copie, les résultats des quatre commerciaux pour le premier trimestre.
- 2.3 Comparer les résultats atteints par les quatre commerciaux aux objectifs fixés : compléter pour cela l'**Annexe 3** et analyser, sur votre copie, les performances réalisées par chacun des quatre commerciaux.
- 2.4 Indiquer, dans un tableau sur votre copie, les avantages et inconvénients du système de rémunération mis en place par l'entreprise.
- 2.5 Mentionner, sur votre copie, les moyens à mettre en œuvre pour inciter les commerciaux à vendre davantage et à entrer plus de mandats.

Actuellement, il y a plus d'acheteurs que de vendeurs. Madame Grenieux a lancé un challenge « entrée de mandats » pour le trimestre. Le ou les vendeurs qui auront réalisé 100% de l'objectif ou dépassé celui-ci, bénéficieront d'un week-end détente avec leur famille.

- 2.6 Indiquer, sur votre copie, le ou les vendeurs qui pourront bénéficier du week-end détente.

Baccalauréat Professionnel Vente	1906-VE T 22	Session 2019	DS
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 5/19

## PARTIE III

### PARTICIPER AU SALON DE L'HABITAT ET EN ÉVALUER LA RENTABILITÉ.

Madame Grenioux a prévu exceptionnellement de participer au salon de l'Habitat afin d'informer vos anciens clients du changement d'enseigne et de communiquer auprès du public. Elle espère aussi, grâce aux flux générés par le salon, créer des contacts permettant de trouver des biens à vendre donc des rentrées de mandats.

Ce salon dure 3 jours, du vendredi 05 au dimanche 07 juillet 2019 et se déroule au Parc des expositions de Poitiers. Madame Grenioux préconise une installation dans le hall A du Parc des expositions de Poitiers. Elle souhaite la location d'un stand parapluie de 9 mètres carrés, d'un ensemble de tables hautes et chaises hautes, plutôt design et de couleur sobre, d'un pupitre orateur pour repérer facilement le client ou visiteur et l'aborder.

Il faudra l'électricité (monophasé, 15 ampères) pour les ordinateurs des commerciaux, un écran plat, qui fera défiler l'agence de Poitiers et le logo de la nouvelle enseigne Nestenn ainsi qu'un point d'eau pour alimenter la fontaine à eau. Du café et du thé seront à disposition des clients et des commerciaux.

Vous devez préparer et expédier des cartons d'invitation aux 400 clients ayant fait appel à Avis Immobilier au cours des trois dernières années, et envoyer des courriels aux 50 anciens clients dont les adresses postales ne sont plus exactes et pour lesquels vous n'avez que l'adresse de courriel.

Un ensemble de bannières publicitaires est prévu. Une soirée cocktail pour les plus gros acheteurs (investisseurs immobiliers qui travaillent régulièrement avec l'agence) aura lieu le vendredi soir à l'ouverture du salon. Il est prévu la présence de deux commerciaux, dont le déjeuner sera pris en charge.

#### À partir de vos connaissances et du document 5 :

**3.1** Calculer, sur l'**Annexe 4**, le coût de revient global de la participation à ce salon.

Les contacts réalisés à ce salon ont finalement permis de rentrer quelques mandats, ce qui a permis de conclure deux ventes immobilières. Les honoraires qui en résultent ont rapporté 19 500 € HT à l'agence, sachant que la commission des commerciaux représente dans ce cas 404,91 €.

**3.2** Calculer et commenter, sur votre copie, la rentabilité de la participation à ce salon (le calcul se fera à partir des données hors taxes).

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1906-VE T 22	Session 2019	DS
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 6/19

<b>PAGE RÉCAPITULATIVE DES DOCUMENTS ET DES ANNEXES À REMETTRE AVEC LA COPIE</b>
--

<b>Document 1</b> : Logement : 30 ans d'évolution	pages 8-9
<b>Document 2</b> : L'immobilier en France	page 10
<b>Document 3</b> : Vienne : le prix du m <sup>2</sup> dans les principales villes du département	page 11
<b>Document 4</b> : Modalités de rémunération des commerciaux	page 12
<b>Document 5</b> : Les frais de participation à un salon	pages 13-14
<b>Annexe 1</b> : Écarts de prix pour les appartements et les maisons dans la Vienne	page 15
<b>Annexe 2</b> : Calcul de la rémunération des commerciaux	page 16
<b>Annexe 3</b> : Analyse des performances des commerciaux	page 18
<b>Annexe 4</b> : Coût de revient global de la participation au salon	pages 18-19

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1906-VE T 22	Session 2019	DS
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 7/19



## LOGEMENT : 30 ANS D'ÉVOLUTION

L'Insee s'est penché sur trente ans d'évolution des conditions de logement en France. Il y a du mieux, mais pas pour tout le monde.

- **En trente ans, les Français ont gagné de l'espace**

En trente ans, chaque Français a gagné 9 m<sup>2</sup> dans son logement. Le nombre de m<sup>2</sup> par personne est passé de 31 en 1984 à 40 en 2006, et est resté stable depuis. Un chiffre qui peut faire rêver bien des Parisiens!

Si les logements semblent s'être agrandis, c'est en partie parce que le nombre de personnes par ménage a diminué, notamment en raison du vieillissement de la population. Et aussi parce que la construction de logements a été plus rapide que l'augmentation de la population.

- **... Mais le surpeuplement concerne encore certains**

Selon l'Insee, un couple avec deux enfants a besoin de 18 m<sup>2</sup> par personne, soit 72 m<sup>2</sup> à quatre. En dessous de cette surface, l'institut considère que le logement est surpeuplé. Le surpeuplement touche aujourd'hui 8 % de la population, soit deux fois moins qu'en 1984.

Mais tout le monde n'est pas logé à la même enseigne. Les personnes disposant de plus d'espace que ce dont elles ont besoin sont de plus en plus nombreuses - ce sont souvent des personnes plutôt âgées dont les enfants sont partis mais qui n'ont pas changé de logement. Parallèlement, les habitants des zones tendues rencontrent toujours des difficultés à se loger et sont plus nombreux à souffrir du surpeuplement. Ils sont ainsi 21 % dans la zone urbaine de Paris contre 8 % dans l'Hexagone.

- **Des logements plus confortables**

Depuis trente ans, les logements ont gagné en confort. Qui se souvient encore qu'au début des années 1980, un logement sur cinq ne disposait pas de sanitaires et qu'un quart n'offrait ni douche ni baignoire? Aujourd'hui, seuls 3 % des ménages déplorent un défaut grave de leur logement.

- **Les Français sont plus souvent propriétaires...**

La proportion de Français propriétaires a régulièrement progressé ces dernières décennies. Ils étaient 58 % en 2013 contre environ 50 % en 1973. La forte hausse des prix de l'immobilier depuis le début des années 2000 n'a paradoxalement pas obéré leur capacité d'achat. La raison? Les taux de crédit ont baissé et les ménages s'endettent aujourd'hui sur des durées plus longues...

- **... Mais le taux d'accès diminue surtout depuis 2008**

Le taux d'accès est un indicateur du nombre de ménages qui sont devenus propriétaires sur les quatre dernières années. Depuis le début des années 2000, le taux d'accès des ménages diminue. Ce taux a particulièrement baissé depuis 2006. Un possible effet de la crise économique.

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1906-VE T 22	Session 2019	DS
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 8/19

**Document 1 (suite)**

Tous les ménages ne sont cependant pas logés à la même enseigne. Les ménages de moins de 30 ans ne sont par exemple pas touchés par ce phénomène.

- **Les inégalités se creusent entre propriétaires et locataires**

Alors que les revenus des propriétaires et des locataires étaient très proches dans les années 1970, ils n'ont cessé depuis de diverger. Les propriétaires pauvres, nombreux il y a quelques décennies, sont aujourd'hui marginaux. Quant aux locataires qui ont les moyens d'acheter un logement... ils achètent! Ceux qui restent locataires sont ceux qui n'ont pas le choix de l'être du fait de la faiblesse de leurs revenus.

- **Les charges des locataires s'accroissent alors que leurs revenus stagnent**

Les loyers ont augmenté plus vite que les revenus depuis 1984. Si bien que la part de revenu consacrée par les locataires à leurs dépenses de logement n'a cessé d'augmenter, passant de 23,6 % en 2001 à 28,4 % en 2013. L'Insee a toutefois arrêté ses calculs en 2013, et ils ne tiennent donc pas compte de l'accalmie des loyers, qui ont même été orientés à la baisse en 2015.

source : [www.immobilier.lefigaro.fr](http://www.immobilier.lefigaro.fr), du 21/02/2017

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1906-VE T 22	Session 2019	DS
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 9/19

## L'IMMOBILIER EN FRANCE

Quid de l'immobilier en France ? Les prix sont repartis à la hausse depuis le 2<sup>e</sup> trimestre 2015, avec + 2 %. Une fois de plus, le marché immobilier n'est pas un et indivisible. Dans certaines régions, et notamment certaines grandes villes, la hausse des prix est plus brutale que dans d'autres. Paris fait par exemple partie des métropoles tricolores où le prix de la pierre augmente le plus en mai 2017, avec + 6,2 % sur un an. Le marché immobilier parisien est d'ailleurs surévalué, mais rien à avoir avec Londres, ni même avec San Francisco. Sur tout le territoire, les prix dans l'ancien ont cru de 1,7 % sur un an au 4<sup>e</sup> trimestre 2016, selon l'indice Notaires de France-Insee (+ 0,5 % sur un trimestre). Et la tendance n'est pas près de s'inverser, à en croire leurs prévisions. Du côté des transactions dans l'Hexagone, le même constat s'impose : les ventes de logements anciens ont même dépassé les plus hauts historiques, connus en 2006 et 2012. En cumul sur les douze derniers mois, d'après les chiffres publiés par les Notaires de France en avril 2017, le nombre de transactions dans l'ancien s'élève à 867 000. Un dynamisme qu'ils attribuent à la faiblesse des taux immobiliers, d'une part, ainsi qu'au succès du PTZ (prêt à taux zéro) et du Pinel (dispositifs d'investissement locatif qui permettent de déduire fiscalement une partie du prix d'acquisition d'un logement, à condition de le louer).

### **Baisse du prix de l'immobilier en France : c'est pour quand ?**

Pas pour tout de suite, d'après un certain nombre d'experts. A commencer par ceux de l'agence de notation Standard & Poor's. Dans la dernière édition de son étude biannuelle sur les marchés de l'immobilier en Europe, elle anticipe une augmentation des prix immobiliers en France de 2 % entre 2018 et 2020, après une hausse estimée à 4 % pour 2017. "Le marché se dirige vers un atterrissage en douceur alors que l'accessibilité continue de se détériorer", commente l'agence de notation. Le cabinet d'analyses Xerfi envisage quant à lui une hausse de 3 % en moyenne pour 2017. Il ne faut toutefois "pas s'attendre à un emballement général du marché de l'immobilier", estime Alexandre Mirlicourtois, qui rappelle que le marché immobilier français n'est pas uniforme. Si risque d'apparition de bulle il y a, c'est donc uniquement dans les villes très prisées. "Des bulles de courte durée, dont pourrait bien faire les frais ceux qui s'engouffrent dans l'opportunité des taux faibles."

### **Prix de l'immobilier par département**

Dans 31 % des départements français, parmi lesquels figurent notamment l'Allier, la Corrèze ou encore les Vosges, le prix moyen du mètre carré ne dépasse pas 1 300 euros. Dans une poignée d'autres, il excède les 4 000 euros. C'est le cas en Ile-de-France, dans les Hauts-de-Seine, à Paris, dans le Val-de-Marne et dans les Yvelines, ainsi que dans les Alpes-Maritimes. Dans le département de Paris, le prix moyen du mètre carré, appartements et maisons confondus, s'envole à 8 953 euros au 1<sup>er</sup> mars 2018 (+1,9 % sur trois mois). Dans les Hauts-de-Seine, le prix de l'immobilier s'élève à 6 186 euros en mars 2018 (+1,5 % par rapport à décembre). A l'opposé de l'échelle, il plafonne à 868 euros dans la Creuse (+3,8 % sur trois mois) et à 973 euros dans la Nièvre (-7,8 %).

source : [www.journaldunet.fr/patrimoine](http://www.journaldunet.fr/patrimoine)

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1906-VE T 22	Session 2019	DS
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 10/19

**Document 3**

<b>VIENNE : LE PRIX DU M<sup>2</sup> DANS LES PRINCIPALES VILLES DU DÉPARTEMENT</b>
---

Ville	Population	Prix m <sup>2</sup> moyen appartement	Prix m <sup>2</sup> moyen maison
<u>Poitiers</u>	83 507	1 586 €	1 527 €
<u>Châtellerault</u>	34 192	1 075 €	1 168 €
<u>Buxerolles</u>	8 776	1 497 €	1 624 €
<u>Saint-Benoît</u>	6 995	1 521 €	1 622 €
<u>Loudun</u>	7 707	1 020 €	1 009 €
<u>Chauvigny</u>	7 012	-	1 235 €
<u>Montmorillon</u>	6 895	-	1 084 €
<u>Migné-Auxances</u>	5 802	1 420 €	1 563 €
<u>Jaunay-Clan</u>	5 635	1 530 €	1 551 €
<u>Naintré</u>	5 291	-	1 386 €
<u>Neuville-de-Poitou</u>	4 060	1 382 €	1 401 €
<u>Vouneuil-sous-Biard</u>	4 121	1 612 €	1 679 €
<u>Chasseneuil-du-Poitou</u>	3 841	1 485 €	1 588 €
<u>Saint-Georges-les-Baillargeaux</u>	3 178	1 479 €	1 613 €
<u>Mignaloux-Beauvoir</u>	3 345	1 824 €	1 855 €
<u>Vivonne</u>	3 028	-	1 355 €
<u>Fontaine-le-Comte</u>	3 111	1 552 €	1 850 €
<u>Vouillé</u>	2 775	-	1 343 €
<u>Montamisé</u>	2 612	1 479 €	1 815 €
<u>Dangé-Saint-Romain</u>	3 135	-	1 050 €
Moyenne département de la Vienne		1 460 €	1 289 €
Prix moyen du m <sup>2</sup> tout confondu		1 374,50€	

source : [www.meilleursagents.com/prix-immobilier/vienne-86/](http://www.meilleursagents.com/prix-immobilier/vienne-86/) et [www.toutes-les-villes.com](http://www.toutes-les-villes.com)

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1906-VE T 22	Session 2019	DS
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 11/19

**Document 4****MODALITÉS DE RÉMUNÉRATION DES COMMERCIAUX**

Les commerciaux sont au nombre de 4. Leur rémunération fixe est de 1 500 euros et ils perçoivent une commission basée sur leurs ventes du trimestre précédent. Le pourcentage des commissions varie en fonction du barème des honoraires de l'agence par tranche pour les biens vendus.

Le calcul des commissions pour les vendeurs se fait par tranche à partir des honoraires qu'ils ont générés.

Barème des honoraires par tranche	Pourcentage commission vendeur
-15 000 €	0 %
15 000/23 000 €	9 %
23 000/30 000 €	16 %
30 000/40 000 €	20 %
Plus de 40 000 €	24 %

**Honoraires (en euros) des agences pour les ventes du premier trimestre par commercial :**

	Rémi	Alysée	Charles	Emmanuel
Janvier	15 000	6 500	11 000	0
Février	12 000	9 500	13 500	10 000
Mars	11 500	7 000	10 000	9 500

**Les commerciaux perçoivent en outre des primes lorsqu'ils rentrent un mandat à l'agence : 50 € pour un mandat classique et 150 € pour un mandat exclusif.**

	Rémi	Alysée	Charles	Emmanuel
Mois 1	6 Mandats	3 Mandats	5 mandats	0 mandat
Mois 2	4 Mandats	3 Mandats	6 mandats	3 mandats
Mois 3	1 Mandat exclusif et 2 mandats	1 mandat exclusif et 2 mandats	4 mandats	4 mandats

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1906-VE T 22	Session 2019	DS
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 12/19

## LES FRAIS DE PARTICIPATION À UN SALON



Afin d'établir un budget pour un salon, il est nécessaire d'établir une **liste exhaustive des dépenses** à prévoir. Pour ce faire, il faut prendre en compte aussi bien les frais directs, comme la location du mobilier ou le coût de l'inscription, que les frais indirects, comme les nuits d'hôtel ou les frais de déplacement.

**Les frais indirects liés à un salon**

Aux frais directs liés au stand et à l'exposition s'ajoutent toutes les dépenses indirectes. Parmi elles, on retrouve :

- Frais de déplacement.
- Frais d'hébergement : logement et repas.
- Frais de personnel : ce poste de dépenses doit également inclure les coûts liés au personnel de votre entreprise affecté au salon.
- Envoi d'invitations.
- Publicité.

**Les frais directs liés à un salon**

L'ensemble de nos halls couverts sont tarifés sur la base de 1,20 € HT par m<sup>2</sup> / jour

Frais de dossier : 210 € HT

Angle : 147 € HT

Le mètre carré supplémentaire : 74 € HT

Prestation (frais de branchement )	Prix
Électricité 10 ampères mono	144 € HT
15 ampères mono	148 € HT
20 ampères mono	154 € HT
Électricité Tri 10 ampères	309 € HT
15 ampères	316 € HT
20 ampères	321 € HT
25 ampères	469 € HT
Eau	162 € HT

Baccalauréat Professionnel Vente	1906-VE T 22	Session 2019	DS
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 13/19

Le prix du stand varie selon le type de stand que l'exposant aura choisi.

- La superficie et l'agencement de ce dernier auront également un impact important sur le prix.

Type de stand	Prix	Observation
<b><u>Stand</u></b>	500 €	Pour une entrée de gamme
	2 500 €	Pour du haut de gamme ( <b>parapluie</b> )
	2 500 €	Surface de 9 à 12 m <sup>2</sup> ( <b>parapluie</b> )
	8 000 €	Surface de 18 m <sup>2</sup>
	17 000 € +	Surface de 18 m <sup>2</sup> et plus / haut de gamme
<b><u>stand modulaire</u></b>	1 000 à 1 500 €	Surface de 9 m <sup>2</sup> ( <b>stand pack</b> )
	15 000 €	Surface de 18 m <sup>2</sup>
	10 000 à 30 000 €	Surface de grande taille
<b><u>stand sur mesure</u></b>	300 à 1 000 €/m <sup>2</sup>	

#### **Pour les prestations non locatives**

Le Parc peut proposer des prestations en installation générale : location de mobilier, installation électrique, audio-visuel, accueil.

Il est possible d'étudier toute autre demande.

Les prestations de nettoyage, de sécurité incendie et de gardiennage sont assurées obligatoirement par le Parc des expositions.

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1906-VE T 22	Session 2019	DS
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 14/19

## ÉCARTS DE PRIX POUR LES APPARTEMENTS ET LES MAISONS DANS LA VIENNE

### Annexe 1

(À compléter et à remettre avec la copie).

Ville	Écarts de prix par rapport à la moyenne			
	Appartements		Maisons	
	en valeur absolue	en valeur relative (%)	en valeur absolue	en valeur relative (%)
Poitiers				
Châtelleraut				
Buxerolles				
Loudun				
Chauvigny				
Saint-Benoît				
Montmorillon				
Migné-Auxances				

### Détails des calculs pour Poitiers

#### Appartements

Écart de prix par rapport à la moyenne en valeur absolue :

.....

Écarts de prix par rapport à la moyenne en valeur relative (%) :

.....

#### Maisons

Écart de prix par rapport à la moyenne en valeur absolue :

.....

Écarts de prix par rapport à la moyenne en valeur relative (%) :

.....

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1906-VE T 22	Session 2019	DS
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 15/19



<b>CALCUL DE LA RÉMUNÉRATION DES COMMERCIAUX</b>
--

**Annexe 2**

(À compléter et à remettre avec la copie).

	Rémi	Alysée	Charles	Emmanuel
Total des honoraires générés par trimestre (€)				
Fixe (€)				
Commission (€)				
Primes (€)				
Total (€)				

**Calcul de la commission par vendeur selon les tranches :**

**Rémi** :**Alysée** :**Charles** :**Emmanuel** :

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1906-VE T 22	Session 2019	DS
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 16/19

## ANALYSE DES PERFORMANCES DES COMMERCIAUX

**Annexe 3 :**  
**(À compléter et à remettre avec la copie).**

Honoraires d'agences en euros pour les ventes du trimestre précédent par commercial :

<b>Objectifs d'honoraires</b>					
Période	Objectif en euros par commercial	Montant d'honoraires réalisés			
		Rémi	Alysée	Charles	Emmanuel
Mois 1	15 000				
Mois 2	11 500				
Mois 3	10 500				
Total trimestre					
Taux de réalisation des objectifs de vente					

*Arrondir 2 chiffres après la virgule.*

<b>Objectifs en mandats</b>					
Période	Objectif en rentrée de mandats par commercial	Nombre de mandats			
		Rémi	Alysée	Charles	Emmanuel
Mois 1	7				
Mois 2	6				
Mois 3	6				
Total trimestre					
Taux de réalisation des objectifs de rentrée de mandats					

*Arrondir 2 chiffres après la virgule*

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1906-VE T 22	Session 2019	DS
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 17/19

**Annexe 4**

(À compléter et à remettre avec la copie).

**COÛT DE REVIENT GLOBAL DE LA PARTICIPATION AU SALON**

<b>COÛT DU STAND</b>		
Postes de dépenses	Détail des calculs et justification	Montants (€)
Hall d'exposition		
Achat d'un stand : Stand .....		
Frais de dossier		
Mobilier : 3 chaises PERROS bois / 1 table GLENAN bois 121 € HT l'ensemble. 3 chaises PONT AVEN rouge / 1 table x BELLE ILE blanc : 201 € HT l'ensemble. 3 fauteuils CLISSON noir / 1 petite table NOIRMOUTIER gris : 250 € HT 3 chaises hautes ERQUY noir / 1 table haute MALBAN gris : 180 € HT 1 tabouret bar design ADOUR noir / 1 présentoir MAINE gris / 1 comptoir PHILIBERT blanc : 250 € HT 1 tabouret bar KERDONIS blanc / 1 présentoir VENDEE blanc / 1 comptoir PHILIBERT blanc : 205 € HT 1 tableau panneau tissu noir gratté MORGAT noir : 60 € HT 1 tableau aimanté : 60 € HT 1 Pupitre orateur design : 128 € HT Plantes décoratives : 53 € HT		
Électricité : 18 € HT par jour (installation mono 15 ampères) + frais de branchement		
Eau : 10 € HT par jour + frais de branchement		

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1906-VE T 22	Session 2019	DS
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 18/19

**Annexe 4 (suite)**

<b>COÛT COMMUNICATION</b>		
Cartons d'invitation anciens clients 0.85 € l'unité		
E-invitations : 0.35 € l'unité		
Ensemble de bannières publicitaires : 1 250 € HT		
<b>COÛT ANIMATION</b>		
Animation du stand (cocktails, etc..) : 50 € HT par jour		
Rémunération du commercial : 80 € par jour		
Frais de restauration : 15 € par repas		
Eau, café et thé par jour : 10 € HT		
<b>PVHT TOTAL</b>		
<b>TVA 20 %</b>		
<b>COÛT DE REVIENT GLOBAL (TTC) (€)</b>		

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1906-VE T 22	Session 2019	DS
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 19/19