

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL « VENTE-REPRÉSENTATION »

E1 : Épreuve SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE

Sous-Épreuve : A1 : Organisation et gestion de l'activité commerciale

UNITÉ : U 11

Durée : 3 heures

Coefficient : 3

TOTAL 60 Points

**1° PARTIE : Analyser les objectifs stratégiques de l'entreprise
15 Points**

**2° PARTIE : Calculer le seuil de rentabilité de l'activité du représentant.
20 Points**

**3° PARTIE : Concevoir un outil de suivi de l'activité du représentant.
10 Points**

**4° PARTIE : Réaliser une lettre de publipostage
15 Points**

Vous disposez des documents 1, 2, 3 et 4.

Les annexes 1, 2, 3, 4, 5, 6 et 7 sont à rendre avec la copie.

ANNEXE 1 (À RENDRE AVEC LA COPIE) CORRIGÉ (15 Points)

Accepter les réponses cohérentes avec les objectifs stratégiques.

Objectifs stratégiques	Moyens mis en œuvre	Avantages pour l'entreprise
<p>SPÉCIALISATION <i>Devenir de véritables spécialistes dans la distribution des produits du gros et du second œuvre du bâtiment</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Recentrer l'offre de produits (la réduire).</i> - <i>Mettre en place une plate-forme d'achat et de stockage.</i> - <i>Adhérer au GSE et au MCD, groupements d'achat de négociants en matériaux.</i> - <i>Travailler en véritable partenariat avec les fournisseurs.</i> <p>3 Points (0,75 point /élément)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Offrir un délai d'approvisionnement plus court (meilleur service client).</i> - <i>Pouvoir négocier de meilleures conditions d'achat en groupant les commandes des différentes agences.</i> - <i>Avoir une vision nationale des stratégies du métier et minimiser les risques d'investissement.</i> - <i>Vendre au meilleur prix en offrant le meilleur service possible.</i> <p>3 Points (0,75 point /élément)</p>
<p>DÉVELOPPEMENT <i>Continuer sa stratégie de développement dans le grand Sud - Ouest</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Investir, chaque année, plus de 2 fois ses bénéfices.</i> - <i>Rester une entreprise familiale avec les actionnaires dirigeants.</i> <p>2 Points (1 point /élément)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Assurer sa pérennité.</i> - <i>Rester maître de ses actions (capital propre).</i> <p>2 Points (1 point /élément)</p>
<p>DIFFÉRENCIATION <i>Rester à l'avant-garde et se démarquer de ses concurrents</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Former techniquement et commercialement le personnel.</i> - <i>Se doter d'un système informatique travaillant en temps réel.</i> - <i>Proposer des magasins d'exposition accueillants.</i> <p>3 Points (1 point /élément)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Minimiser les coûts financiers liés à la gestion des stocks.</i> - <i>Améliorer son image de marque (amélioration du service).</i> <p>2 Points (1 point /élément)</p>

ANNEXE 2 (À RENDRE AVEC LA COPIE) CORRIGÉ (7 Points)

Charges directes	Détail des calculs (arrondir à l'unité)	Montant H.T. 2002
Salaires annuels fixes	$1\ 100 \times 10$	11 000
Commission/marge	$CA = 2\ 500\ 000 \times 30\%$ $= 750\ 000$ $Marge = 750\ 000 \times 20\%$ $= 150\ 000$ $Commission. = 150\ 000 \times 3\%$ $= 4\ 500$	4 500
Prime de vacances	$1\ 100 \times \frac{1}{4} = 275$	275
Charges patronales sur salaires fixes	$11\ 000 \times 48\% = 5\ 280$	5 280
Charges patronales sur commission/marge	$4\ 500 \times 48\% = 2\ 160$	2 160
Charges patronales sur prime de vacances	$275 \times 48\% = 132$	132
Amortissement du véhicule	$155 \times 10 = 1\ 550$	1 550
Frais de réception	$45 \times 43 = 1\ 935$	1 935
Carburant	$4\ 200 \times 10/100 = 420 \times 7 \times 0,75$ $= 2\ 205$	2 205
Entretien du véhicule	$170 \times 10 = 1\ 700$	1 700
Frais de communication	$57 \times 10 = 570$	570
Coût d'achat des marchandises vendues (C.A. ht – marge brute)	$750\ 000 - 150\ 000 = 600\ 000$ ou $\frac{80 \times 750\ 000}{100} = 600\ 000$	600 000
Total des charges		631 307

0,5 Point par ligne x 12 lignes = 6 Points

1 point pour le total des charges

ANNEXE 3 (À RENDRE AVEC LA COPIE) CORRIGÉ (3 Points)

Charges fixes	Montant H.T.	Charges variables	Montant H.T.
<i>Salaires</i>	<i>11 000</i>	<i>Commission</i>	<i>4500</i>
<i>Prime de vacances</i>	<i>275</i>	<i>Achat de marchandises</i>	<i>600 000</i>
<i>Amortissement</i>	<i>1 550</i>	<i>Charges pat./commis.</i>	<i>2 160</i>
<i>Réception</i>	<i>1 935</i>		
<i>Carburant</i>	<i>2 205</i>		
<i>Entretien véhicule</i>	<i>1 700</i>		
<i>Frais téléphoniques</i>	<i>570</i>		
<i>Charges pat./salaire</i>	<i>5 280</i>		
<i>Charges pat./prime</i>	<i>132</i>		
Total	24 647	Total	606 660

0,25 Point par élément exactement ventilé (ne pas tenir compte des montants)

ANNEXE 4 (À RENDRE AVEC LA COPIE) CORRIGÉ (5 Points)

Chiffres d'affaires : 750 000 (0,5 point)

Charges variables : - 606 660 (0,5 point)

Marge sur coût variable = 143 340 (1 point)

Charges fixes : - 24 647 (0,5 point)

Rentabilité de l'activité = 118 693 (1 point)

Seuil de rentabilité = $\frac{750\ 000 \times 24\ 647}{143\ 340}$ (1,5 point)

143 340

= 128 961

ANNEXE 5 (À RENDRE AVEC LA COPIE) CORRIGÉ (5 Points)

Rappel du seuil de rentabilité à atteindre : ...128 961.....

Mois	C.A. mensuel	C.A. cumulé	Mois durant lequel le SR est atteint (à repérer par un x)
Mars	0,25 point $750\ 000 \times 5\% = 37\ 500$	0,25 point 37 500	
Avril	0,25 point $750\ 000 \times 7\% = 52\ 500$	0,25 point 90 000	
Mai	0,25 point $750\ 000 \times 9\% = 67\ 500$	0,25 point 157 500	0,5 point X
Juin			
Juillet			
Août			
Septembre			

Mois de l'année 2002 pendant lequel le seuil de rentabilité du représentant est atteint :

MAI 2002

0,5 point

Le résultat est-il compatible avec les objectifs du groupe ? : **0,5 point**

Oui

Commentaires : 2 points

L'objectif du groupe « chausson matériaux » est de rentabiliser l'activité du représentant narbonnais à fin juin au plus tard, cet objectif est largement atteint puisque la rentabilité est réalisée au cours du mois de mai.

LETTRE DU PUBLIPOSTAGE

Vérifier la présence :

- *de la personnalisation (cher client...), (1 point)*
- *de l'accroche (3 jours exceptionnels réservés aux professionnels du bâtiment), (2 points)*
- *des dates : les 6,7 et 8 novembre 2003, (1 point)*
- *du C.A. à réaliser (les cadeaux offerts), (1 point)*
- *du règlement simplifié de l'opération (cadeaux sous réserve de la réalisation d'objectifs), (1 point)*
- *de termes tels que « Exceptionnel » « Profitez-en vite » « gratuit » « gagné », (1 point)*
- *de la formule de politesse (1 point)*
- *de la proposition de restauration (buffet permanent) (2 points)*
- *de la mise en page générale (2 points)*
- *du soin apporté à la réalisation (3 points)*