

# BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

## VENTE

Session : 2017

### 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.

Toutes les calculatrices de poche, y compris les calculatrices programmables, alphanumériques ou à écran graphique, à condition que leur fonctionnement soit autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante, sont autorisées.

Les échanges de machines entre candidats, la consultation des notices fournies par les constructeurs ainsi que les échanges d'informations par l'intermédiaire des fonctions de transmission des calculatrices sont interdits (circulaire n° 99-186 du 16 novembre 1999).

|  |              |                 |           |
|--|--------------|-----------------|-----------|
| Baccalauréat Professionnel Vente   | 1706-VE T 22 | Session 2017    | DS        |
| E2 – Épreuve technologique<br>E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h   | Coefficient : 3 | Page 1/19 |

## SOMMAIRE

|                 |   |
|-----------------|---|
| Page 2 :        | Sommaire et barème.                     |
| Pages 3 à 7 :   | Énoncé du sujet.                        |
| Page 8 :        | Récapitulatif des documents et annexes. |
| Pages 9 à 17 :  | Documents.                              |
| Pages 18 à 19 : | Annexes à rendre avec la copie.         |

## BARÈME

**PARTIE I : ANALYSER LE MARCHÉ DU RECYCLAGE ET DU TRAITEMENT DES DÉCHETS  
EN FRANCE** **/18 points**

**PARTIE II : PARTICIPER À UNE OPÉRATION DE PROSPECTION** **/22 points**

**PARTIE III : ÉTUDIER LA RENTABILITÉ D'UN NOUVEAU PRODUIT** **/20 points**

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

|  |              |                 |           |
|--|--------------|-----------------|-----------|
| Baccalauréat Professionnel Vente   | 1706-VE T 22 | Session 2017    | DS        |
| E2 – Épreuve technologique<br>E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h   | Coefficient : 3 | Page 2/19 |

## SUJET

### SYNERGIE ENVIRONNEMENT



Rue de l'Ardre  
51170 Faverolles et Coëmy  
☎ 03.26.97.48.48  
☎ 03.26.97.48.78  
synergie-environnement@orange.fr

Synergie Environnement est implantée sur le marché local de la Champagne-Ardenne-Picardie sur le secteur du recyclage et du traitement des déchets. Sa zone de prospection s'étend à 250 kilomètres autour de Faverolles et Coëmy. Son responsable, M. RAFIK, met un point d'honneur à développer des partenariats avec des petites et moyennes entreprises (PME) et des particuliers locaux. Synergie Environnement collecte, trie, traite, recycle et valorise leurs déchets industriels, ménagers et assimilés.

Les grands groupes concurrents, présents sur le marché comme Véolia, Sita et Edinord axent leur collaboration, quant à eux, avec les collectivités locales et territoriales (mairie, conseil général...)

Synergie Environnement a donc l'avantage de proposer une relation à taille humaine et favorise l'accompagnement de ses clients en leur offrant une réactivité et une personnalisation de leur offre.

**Vous êtes embauché.e par Éric RAFIK en qualité de commercial.e au sein de l'entreprise Synergie Environnement.**

**M. RAFIK vous confie plusieurs dossiers :**

- L'analyse du marché du recyclage et du traitement des déchets en France,
- La participation à une opération de prospection,
- L'étude de la rentabilité d'un nouveau produit.

|  |              |                 |           |
|--|--------------|-----------------|-----------|
| Baccalauréat Professionnel Vente   | 1706-VE T 22 | Session 2017    | DS        |
| E2 – Épreuve technologique<br>E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h   | Coefficient : 3 | Page 3/19 |

## PARTIE I

## ANALYSER LE MARCHÉ DU RECYCLAGE ET DU TRAITEMENT DES DÉCHETS EN FRANCE

Afin de vous familiariser avec le marché du recyclage et du traitement des déchets, M. RAFIK vous demande d'en réaliser une analyse.

## TRAVAIL À FAIRE :

À partir de vos connaissances, des documents 1 et 1 bis, 2, 3, 4 et 5 et 5 bis :

- 1.1 Rédiger, *sur la copie*, sous la forme d'une note de synthèse structurée d'une trentaine de lignes, une analyse du marché du recyclage et du traitement des déchets en France. Vous présenterez, dans une première partie, les acteurs de la filière recyclage et traitement des déchets en France, puis, dans un second temps, les enjeux du recyclage et des traitements des déchets pour la société française.
  
- 1.2 Indiquer, *sur la copie*, l'opportunité, pour votre entreprise, d'axer son développement sur le créneau « Bois et Palettes » du marché du recyclage et du traitement des déchets.

|  |              |                 |           |
|--|--------------|-----------------|-----------|
| Baccalauréat Professionnel Vente   | 1706-VE T 22 | Session 2017    | DS        |
| E2 – Épreuve technologique<br>E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h   | Coefficient : 3 | Page 4/19 |

## PARTIE II

### PARTICIPER À UNE OPÉRATION DE PROSPECTION

L'entreprise Synergie Environnement souhaite proposer à la vente un nouveau produit : l'écorce de feuillus et résineux pour les chemins de vigne (produit 100 % naturel sans additif chimique).

Dans le cadre de la promotion de ce nouveau produit, vous êtes chargé.e de mettre en place une action de prospection par publipostage auprès des vigneron.s ayant une exploitation viticole située dans les deux zones de prospection les plus proches de votre entreprise.

#### TRAVAIL À FAIRE :

**À partir des informations ci-dessus et du document 6 :**

- 2.1 Sélectionner, sur l'annexe 1, **à compléter et à rendre avec la copie**, les vigneron.s à prospecter dans le cadre de cette action. Vous indiquerez, par une croix dans la colonne « CIBLE », les vigneron.s sélectionnés et donc à prospecter.

**À partir des informations ci-dessus, de vos connaissances et des documents 7 et 8 :**

- 2.2 Rédiger, **sur votre copie**, la lettre de publipostage, accompagnée de son coupon-réponse, adressée à un des prospects ciblés préalablement dans l'annexe 1 en tenant compte des consignes de votre tuteur.
- 2.3 Calculer et analyser, **sur votre copie**, le taux de retour de l'opération de prospection par publipostage sachant que 5 prospects ont renvoyé le coupon-réponse.
- 2.4 Indiquer, **sur la copie**, l'outil à votre disposition pour améliorer le taux de retour de l'opération de prospection par publipostage. Vous justifierez votre réponse.

|  |              |                 |           |
|--|--------------|-----------------|-----------|
| Baccalauréat Professionnel Vente   | 1706-VE T 22 | Session 2017    | DS        |
| E2 – Épreuve technologique<br>E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h   | Coefficient : 3 | Page 5/19 |

## PARTIE III

## ÉTUDIER LA RENTABILITÉ D'UN NOUVEAU PRODUIT

La clientèle de vigneron prospectée s'est montrée très intéressée par cette écorce de feuillus et résineux.

En tant que commerciale au sein de l'entreprise, vous êtes chargé.e de participer au développement de ce produit et tout d'abord d'en étudier la rentabilité.

## TRAVAIL À FAIRE :

À partir des informations ci-dessus et de vos connaissances :

- 3.1 Déterminer, sur l'annexe 2, à **compléter et à rendre avec la copie**, le prix d'acceptabilité d'une tonne d'écorce de résineux et de feuillus. Justifier vos calculs. Indiquer et justifier, **sur votre copie**, le prix retenu pour une tonne d'écorce de feuillus et de résineux.

À partir du document 9 et de vos connaissances :

- 3.2 Calculer, **sur votre copie**, le seuil de rentabilité en valeur d'une tonne d'écorce de résineux et de feuillus. (Arrondir à 2 chiffres après la virgule). Justifier les calculs. Interpréter le résultat ainsi obtenu.

À partir du document 9, de l'annexe 2 et de vos connaissances :

- 3.3 Calculer, **sur votre copie**, le seuil de rentabilité en quantité d'une tonne d'écorce de résineux et de feuillus correspondant au prix d'acceptabilité retenu. (Arrondir au nombre entier le plus proche). Justifier les calculs. Interpréter le résultat ainsi obtenu.

|  |              |                 |           |
|--|--------------|-----------------|-----------|
| Baccalauréat Professionnel Vente   | 1706-VE T 22 | Session 2017    | DS        |
| E2 – Épreuve technologique<br>E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h   | Coefficient : 3 | Page 6/19 |

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

|                       |   |                |
|-----------------------|---|----------------|
| <b>Document 1</b>     | Qu'est-ce que le recyclage et le traitement des déchets ? | <i>Page 8</i>  |
| <b>Document 1 bis</b> | L'offre Synergie Environnement                            | <i>Page 9</i>  |
| <b>Document 2</b>     | Recyclage : l'année 2014 a été difficile                  | <i>Page 10</i> |
| <b>Document 3</b>     | Les entreprises du recyclage : un réseau efficace         | <i>Page 11</i> |
| <b>Document 4</b>     | La protection de l'environnement                          | <i>Page 12</i> |
| <b>Document 5</b>     | Textes législatifs  | <i>Page 13</i> |
| <b>Document 5 bis</b> | Évolution du chiffre d'affaires du recyclage en €         | <i>Page 14</i> |
| <b>Document 6</b>     | Carte de la zone de prospection « vigneron »              | <i>Page 15</i> |
| <b>Document 7</b>     | Consignes d'élaboration du publipostage                   | <i>Page 16</i> |
| <b>Document 8</b>     | Pesticides : la famille d'un vigneron porte plainte       | <i>Page 17</i> |
| <b>Document 9</b>     | Informations relatives au nouveau produit                 | <i>Page 17</i> |

.....

|                 |  |                |
|-----------------|--|----------------|
| <b>Annexe 1</b> | Extrait du fichier d'entreprises de la zone d'activité de Synergie Environnement | <i>Page 18</i> |
| <b>Annexe 2</b> | Détermination du prix d'acceptabilité  | <i>Page 19</i> |

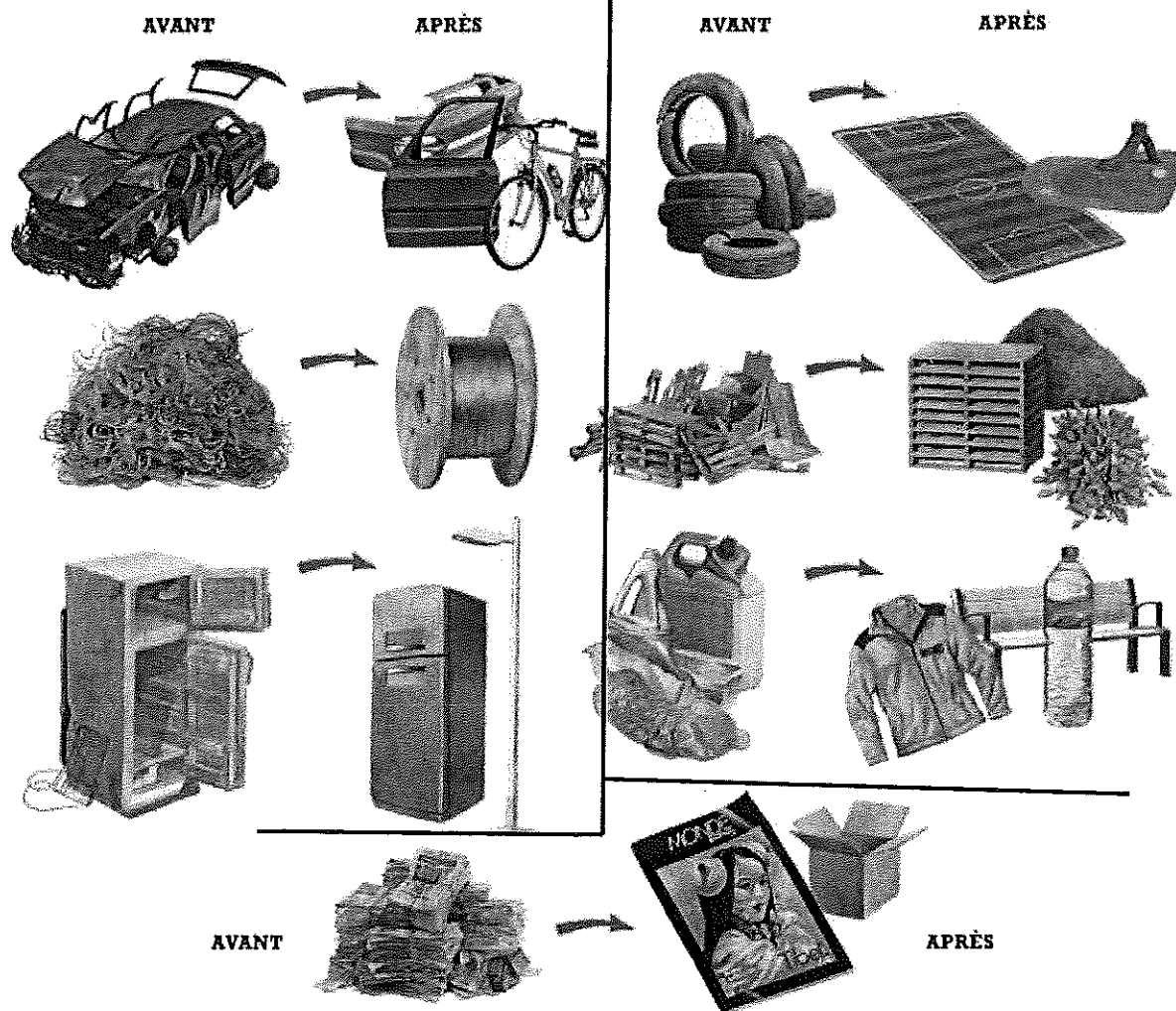
|  |              |                 |           |
|--|--------------|-----------------|-----------|
| Baccalauréat Professionnel Vente   | 1706-VE T 22 | Session 2017    | <b>DS</b> |
| E2 – Épreuve technologique<br>E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h   | Coefficient : 3 | Page 7/19 |

**QU'EST-CE QUE LE RECYCLAGE ET LE TRAITEMENT DES DÉCHETS ?**

Le recyclage consiste, au sens propre, à « réintroduire dans un cycle » un déchet qui, par définition, est en fin de vie. Ce cycle est un cycle économique, ou encore un cycle de vie. En effet, un déchet n'a, de façon largement entendue, plus de valeur : c'est ce qui a été abandonné. En recyclant, on réintroduit donc un produit dans un cycle de valeur en créant et en vendant la matière première, issue du recyclage, directement utilisable par l'industriel.

Source : [www.federec.org](http://www.federec.org)

## LA VALORISATION DE LA MATIÈRE



Source : [www.deyrollepourlavenir.com](http://www.deyrollepourlavenir.com)

|  |              |                 |           |
|--|--------------|-----------------|-----------|
| Baccalauréat Professionnel Vente   | 1706-VE T 22 | Session 2017    | DS        |
| E2 – Épreuve technologique<br>E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h   | Coefficient : 3 | Page 8/19 |



|                                       |
|---------------------------------------|
| <b>L'OFFRE SYNERGIE ENVIRONNEMENT</b> |
|---------------------------------------|

L'offre de l'entreprise se compose de différents services :

- **La location de bennes** : il s'agit de mettre à disposition des entreprises ou particuliers une benne afin de collecter les types de déchets en fonction de leur nature. Ils sont ensuite enlevés par un camion Synergie Environnement qui les apporte au centre pour les trier et les valoriser. En effet, la valorisation de la matière est recherchée en priorité pour créer de nouveaux produits grâce notamment au recyclage. Il s'agit de coopération territoriale car les déchets des uns sont les ressources des autres.
- **La collecte de déchets quotidiens** : pour certaines entreprises, Synergie Environnement met en place un routage c'est-à-dire une collecte organisée et quotidienne des bennes. Ainsi, le client n'a pas de demande explicite à réaliser mais en fonction de sa production de déchets, ceux-ci sont enlevés pour être menés au centre de tri.
- **La valorisation des déchets** : l'entreprise, pour gagner en compétitivité, développe ce segment en cherchant à trouver de nouveaux débouchés pour les déchets présents au centre de tri. Ainsi, par exemple, des pneumatiques pourront être transformés en pelouse synthétique, des déchets bois, quant à eux, pourront être transformés en écorce. Cette écorce sera utilisable par d'autres métiers comme par exemple les viticulteurs, nombreux dans la région Grand Ouest.

Synergie Environnement cherche à développer le recyclage et le traitement des déchets issus de la filière bois.

En effet, la région Grand Est, dispose de nombreuses surfaces agraires boisées. Les industries qui y sont présentes (scieries, entreprises d'abattage de bois) produisent de nombreux déchets. Parallèlement à cela, la région dispose de nombreuses exploitations viticoles (les vigneron) qui peuvent utiliser les déchets bois valorisés en écorces dans les chemins de vigne. Synergie Environnement est donc en mesure de collecter les déchets des uns (scieries) afin de les réutiliser pour les autres (vignerons).

Source : document interne

|  |              |                 |           |
|--|--------------|-----------------|-----------|
| Baccalauréat Professionnel Vente   | 1706-VE T 22 | Session 2017    | DS        |
| E2 – Épreuve technologique<br>E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h   | Coefficient : 3 | Page 9/19 |

**RECYCLAGE : L'ANNÉE 2014 A ÉTÉ DIFFICILE**

En 2014, les recycleurs ont connu une année morose, avec un chiffre d'affaires global évalué à 9,03 milliards d'euros. 2015 ne s'annonce pas sous les meilleurs auspices.

En cause ? Une baisse des prix de certaines matières recyclées liée à la chute des cours du pétrole et de certains minerais. *"La conjoncture générale est très difficile"*, confirme Jean-Philippe Carpentier, président de la Fédération des entreprises du recyclage (Federec). Cependant, et en comparaison avec la crise qui touche le secteur industriel français, le secteur du recyclage et de la valorisation, avec ses 1 300 entreprises adhérentes, représentant 2 500 sites industriels, constitue un des piliers reconnus des éco-industries françaises. C'est un secteur économique de la transition écologique et à ce titre un levier industriel et stratégique pour la croissance française et européenne.

Transformer les déchets en matières premières recyclées permet en effet d'épargner les ressources naturelles, de réaliser des économies d'énergie et de réduire les gaz à effet de serre. C'est une des voies pour atteindre l'objectif de réduire de moitié les mises en décharge de déchets à l'horizon 2020 par rapport à 2010 fixé par la conférence environnementale de septembre 2013.

Source :

<http://www.actu-environnement.com/ae/news/recyclage-chiffres-federec-2014-annee-difficile-25266.php4>

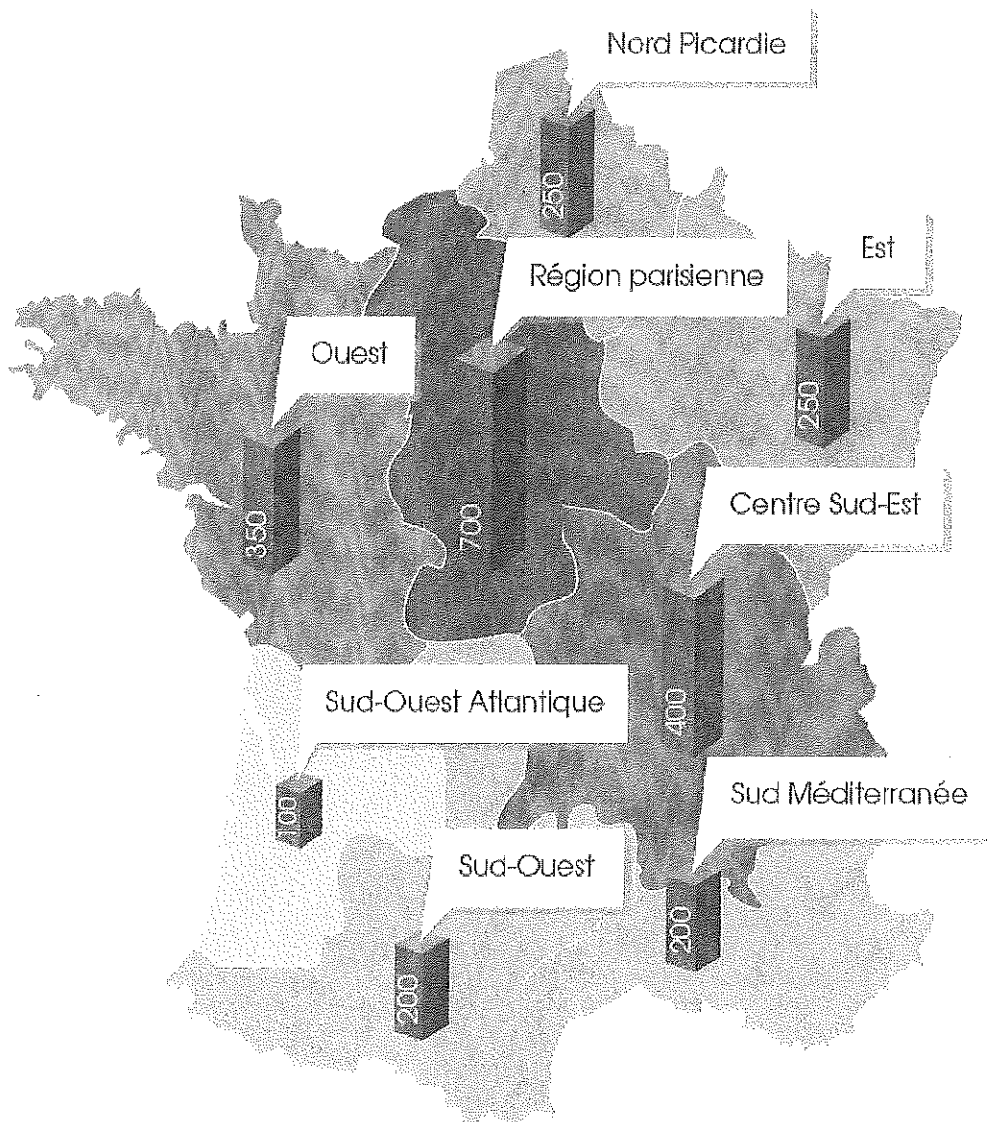
|  |              |                 |            |
|--|--------------|-----------------|------------|
| <b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>  | 1706-VE T 22 | Session 2017    | <b>DS</b>  |
| E2 – Épreuve technologique<br>E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h   | Coefficient : 3 | Page 10/19 |

### LES ENTREPRISES DU RECYCLAGE : UN RÉSEAU EFFICACE

Les industries du recyclage comptent donc 1 300 entreprises représentant 2 500 sites industriels. Réparties sur l'ensemble du territoire français, elles se constituent en un réseau efficace, développé à proximité des sources de déchets qui seront transformés en matières premières.

Les entreprises présentes sont spécialisées en fonction des déchets traités : déchets non dangereux, ferrailles, plastiques, verres, bois, textiles ...

Répartition des 2 500 sites industriels par région :



Source : Environnement et technique HS – Juillet 2015

|  |              |                 |            |
|--|--------------|-----------------|------------|
| Baccalauréat Professionnel Vente   | 1706-VE T 22 | Session 2017    | DS         |
| E2 – Épreuve technologique<br>E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h   | Coefficient : 3 | Page 11/19 |

|   |
|---|
| <b>LA PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT</b> |
|---|

L'épuisement des ressources naturelles de la planète et la nécessité de mettre un frein au gaspillage engendré par notre société de production et de consommation donnent une dimension nouvelle au recyclage. L'enjeu aujourd'hui est la valorisation des déchets en nouvelles matières premières. Ainsi le déchet devient une ressource stratégique. Ce secteur est aujourd'hui reconnu comme un acteur du développement durable.

Ce rôle central est réaffirmé par des dispositions juridiques : principe du pollueur/payeur, Responsabilité Élargie du Producteur (REP) et une montée en puissance de normes environnementales.

Le marché du traitement des déchets représente un enjeu majeur pour la société. Les citoyens au sens large ainsi que les gouvernements du monde entier sont dans l'obligation de trouver des solutions alternatives afin de limiter leurs pollutions dans le but de préserver la planète.

En effet l'actualité médiatique montre de manière directe l'impact des dérèglements climatiques sur la vie quotidienne des individus : inondations, tempêtes, cyclones, sécheresse, érosion du littoral...

Ces dérèglements climatiques favorisent et favoriseront les mouvements migratoires des populations dans le monde avec toutes les conséquences économiques qui en découlent : augmentation des accidents, évolution de l'agriculture des pays, changement des habitudes de vie, évolution du tourisme...

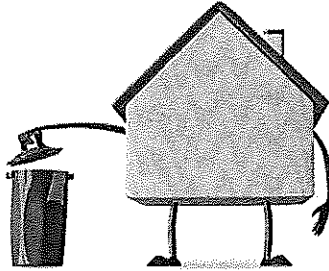
Cette prise de conscience politique et citoyenne pousse les entreprises, acteurs majeurs dans le processus de développement durable à mettre en place des actions concrètes pour limiter, traiter et valoriser les déchets issus de leur processus de production. Le développement durable représente la capacité de la société actuelle à préserver son environnement social, économique et environnemental afin d'en laisser le bénéfice aux générations futures.

Source : [www.federec.org](http://www.federec.org)

|  |              |                 |            |
|--|--------------|-----------------|------------|
| <b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>  | 1706-VE T 22 | Session 2017    | <b>DS</b>  |
| E2 – Épreuve technologique<br>E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h   | Coefficient : 3 | Page 12/19 |

**TEXTES LEGISLATIFS VISANT À RESPONSABILISER LES ACTEURS ÉCONOMIQUES**

Le législateur français a pris de nombreuses dispositions afin de mettre face à ses responsabilités les différents acteurs économiques. Voici à ce titre un extrait des différentes lois et circulaires :

| Le principe du pollueur-payeur  | Extrait de l'article L110-1   |
|---|---|
| <p>Le principe du pollueur-payeur (adopté par l'OCDE en 1972) est énoncé par l'article L110-1 du Code de l'Environnement selon lequel les frais résultant des mesures de prévention, de réduction et de lutte de la pollution doivent être pris en charge par le pollueur.</p>  <p><u>Exemple :</u><br/>la taxe sur les ordures ménagères</p> | <p>Les espaces, ressources et milieux naturels, les sites et paysages, la qualité de l'air, les espèces animales et végétales, la diversité et les équilibres biologiques auxquels ils participent font partie du patrimoine commun de la nation.</p> <p>Leur protection, leur mise en valeur, leur restauration, leur remise en état et leur gestion sont d'intérêt général et concourent à l'objectif de développement durable qui vise à satisfaire les besoins de développement et la santé des générations présentes sans compromettre la capacité des générations futures à répondre aux leurs.</p> |

**Le principe de la responsabilité élargie du producteur** (10 décembre 2009 – mis à jour le 23 décembre 2014) : afin de développer le recyclage de certains déchets (exemples : emballages ménagers, équipements électriques et électroniques, les piles, véhicules hors d'usage, médicaments...), il est nécessaire de les collecter sélectivement.

Les fabricants nationaux, les importateurs de produits et les distributeurs pour les produits de leurs propres marques doivent prendre en charge, notamment financièrement, la collecte sélective puis le recyclage ou le traitement des déchets issus de ces produits.

Source : <http://www.legifrance.gouv.fr/>

|  |              |                 |            |
|--|--------------|-----------------|------------|
| Baccalauréat Professionnel Vente   | 1706-VE T 22 | Session 2017    | DS         |
| E2 – Épreuve technologique<br>E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h   | Coefficient : 3 | Page 13/19 |

## ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU RECYCLAGE EN €

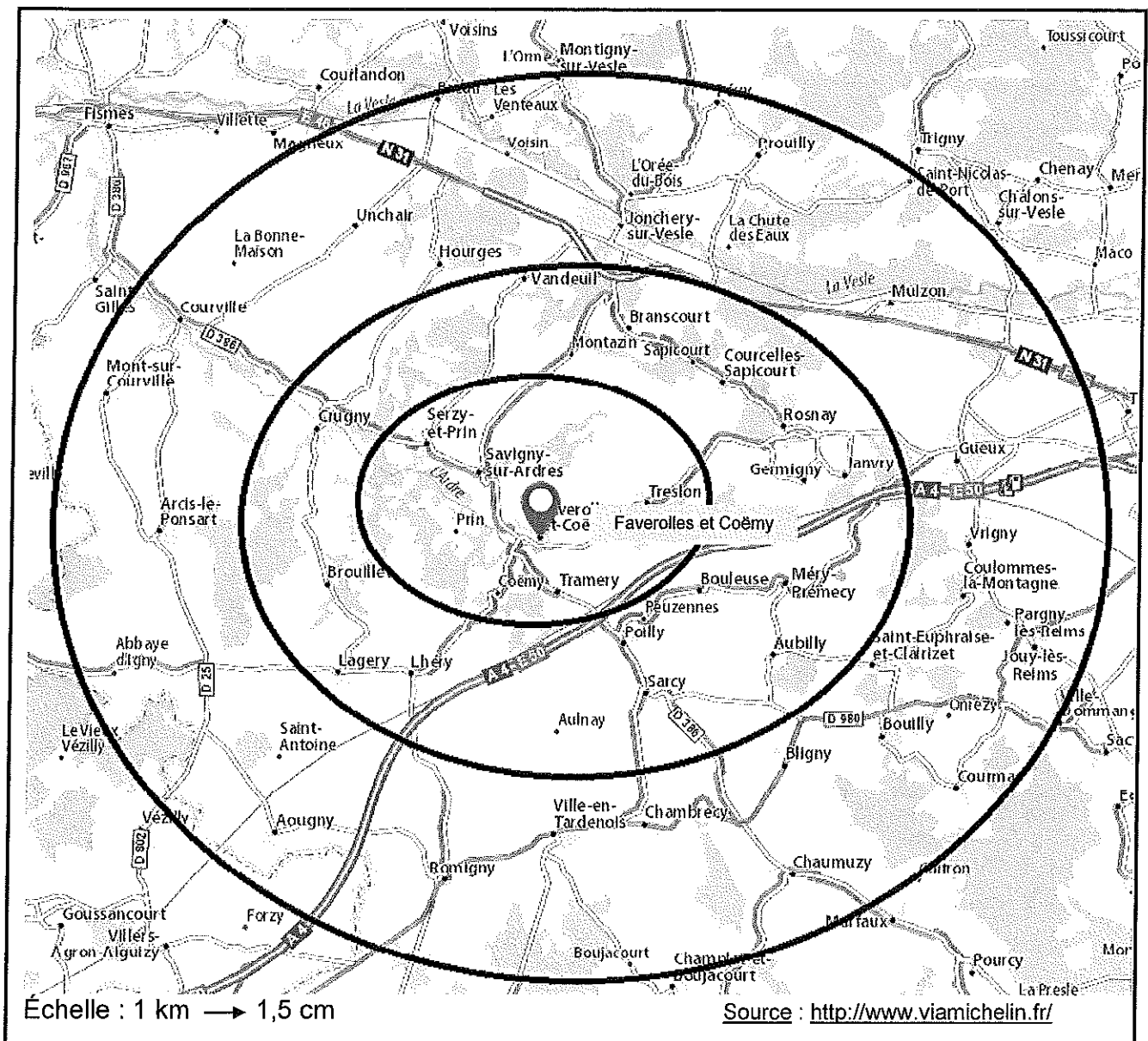
|  | 2012             | 2013            | 2014            |
|--|------------------|-----------------|-----------------|
| <b>Chiffre d'affaires du marché français des industries du recyclage</b> | 12,375 milliards | 9,447 milliards | 9,030 milliards |
| <b>Taux d'évolution en %</b>   |                  | -23,66 %        | -4,41 %         |
| <b>Chiffre d'affaires matière « bois &amp; palettes »</b>                | 252 millions     | 285 millions    | 292 millions    |
| <b>Taux d'évolution en %</b>   |                  | +13,09 %        | +2,46 %         |
| <b>Chiffre d'affaires entreprise Synergie Environnement</b>              | 1,514 millions   | 2,225 millions  | 1,818 millions  |
| <b>Taux d'évolution en %</b>   |                  | +46,96 %        | -18,33 %        |

Source :

<http://www.actu-environnement.com/ae/news/recyclage-chiffres-federec-2014-annee-difficile-25266.php4>

|  |              |                 |            |
|--|--------------|-----------------|------------|
| Baccalauréat Professionnel Vente   | 1706-VE T 22 | Session 2017    | DS         |
| E2 – Épreuve technologique<br>E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h   | Coefficient : 3 | Page 14/19 |

CARTE DE LA ZONE DE PROSPECTION « VIGNERONS »



Synergie Environnement



Zones de prospection

|  |              |                 |            |
|--|--------------|-----------------|------------|
| Baccalauréat Professionnel Vente                           | 1706-VE T 22 | Session 2017    | DS         |
| E2 – Épreuve technologique                                 | Durée : 3h   | Coefficient : 3 | Page 15/19 |
| E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale |              |                 |            |

|  |
|--|
| <b>CONSIGNES D'ÉLABORATION DU PUBLIPOSTAGE</b> |
|--|

Cible :

Les exploitations viticoles (les vigneron).

Objectif :

Informer le prospect que le commercial de l'entreprise (M. RAFIK) leur rendra visite, s'ils sont intéressés, au cours de la semaine du 3 au 8 juillet 2017 afin de leur présenter le nouveau produit commercialisé par l'entreprise.

Arguments :

↳ Produit proposé : écorce de feuillus et de résineux pour les chemins de vigne (écorce 100 % naturelle sans aucun traitement chimique).

↳ Avantages :

- Limiter l'érosion (dégradation naturelle) des sols,
- Lutter contre les mauvaises herbes,
- Apporter de la matière organique naturelle.

↳ Coupon-réponse à renvoyer à l'entreprise dans la quinzaine qui suit la réception du publipostage afin de pouvoir planifier la tournée du commercial.

|  |              |                 |            |
|--|--------------|-----------------|------------|
| Baccalauréat Professionnel Vente   | 1706-VE T 22 | Session 2017    | DS         |
| E2 – Épreuve technologique<br>E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h   | Coefficient : 3 | Page 16/19 |



### PESTICIDES : LA FAMILLE D'UN VIGNERON PORTE PLAINTE

La famille d'un vigneron porte plainte pour « homicide involontaire ». James-Bernard Murat est décédé en 2012 d'un cancer des bronches dû à l'utilisation d'arsénite de sodium, un pesticide utilisé pour traiter la vigne. Sa fille veut qu'une enquête soit ouverte. Son père, installé à Pujols, en Gironde, est tombé malade en 2010 d'un cancer dont le caractère professionnel, lié à l'utilisation d'arsénite de sodium, a été reconnu par la MSA, la sécurité sociale agricole. Ce produit est utilisé depuis des années dans le traitement d'un champignon ancien de la vigne et il est très répandu dans la région.

Sa plainte contre X vise à la fois les entreprises vendant ces pesticides et les services de l'État, qui « n'ont pas joué leur rôle ». Valérie Murat est accompagnée dans cette douloureuse entreprise par deux associations, Générations futures et Phyto-victimes, qui militent contre la nocivité des pesticides et pour une meilleure information des professionnels et du public. Le président de Phyto-victimes, Paul François, a gagné en 2012 son procès contre l'entreprise commercialisant des pesticides (Monsanto), jugée « responsable » de son intoxication aux pesticides.

Leur but, aujourd'hui : la saisie d'un juge d'instruction, pour qu'une enquête soit menée et que la responsabilité de chacun soit établie.

Valérie Murat et son entourage espèrent que leur initiative fera réfléchir les agriculteurs et les viticulteurs victimes de maladies dues aux pesticides. Souvent, quand ils prennent conscience des causes de leurs troubles de santé, ils se retournent vers l'avocat François Lafforgue, qui ne peut que constater : « Chaque semaine, je suis contacté par au moins une personne pour qui il est déjà trop tard. »

Source : [Figaro.fr](http://Figaro.fr) - 27/04/2015

### DOCUMENT 9

#### INFORMATIONS RELATIVES AU NOUVEAU PRODUIT

M. RAFIK vous précise les informations suivantes relatives à la commercialisation d'une tonne d'écorce de résineux et de feuillus :

- Le taux de marge sur coût variable est estimé à 46 % ;
- Les charges fixes sont évaluées à 8 700 €.

|  |              |                 |            |
|--|--------------|-----------------|------------|
| Baccalauréat Professionnel Vente   | 1706-VE T 22 | Session 2017    | DS         |
| E2 – Épreuve technologique<br>E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h   | Coefficient : 3 | Page 17/19 |

**ANNEXE 1**

À compléter et à remettre avec la copie.

**EXTRAIT DU FICHER D'ENTREPRISES DE LA ZONE D'ACTIVITÉ  
DE SYNERGIE ENVIRONNEMENT**

| Civilité                               | Nom        | Adresse                  | Activité   | CP    | Ville                | CIBLE |
|--|------------|--------------------------|------------|-------|----------------------|-------|
| M                                      | JEEPER     | 3 rue de Savigny         | Vignerons  | 51170 | Faverolles et Coëmy  |       |
| M                                      | RADIN      | 8 rue Relais             | Boulangier | 51170 | Savigny sur Ardres   |       |
| M                                      | CAJDER     | 11 rue Timothée          | Boulangier | 51140 | Vandeuil             |       |
| M                                      | GOBANCE    | 17 place St Martin       | Boulangier | 51170 | Savigny sur Ardres   |       |
| Mme                                    | DELAGARDE  | 67 rue de Savigny        | Vignerons  | 51170 | Serzy et Prin        |       |
| M                                      | DEGODET    | Ferme Montazin           | Vignerons  | 51170 | Savigny sur Ardres   |       |
| M                                      | RONSEAU    | 17 rue Paul Bouton       | Boulangier | 51170 | Courcelles Sapicourt |       |
| M                                      | NEYRINCK   | 1 chaussée Moulin        | Boulangier | 51170 | Tramery              |       |
| M                                      | DELOZANNE  | 69 rue de Savigny        | Garagiste  | 51170 | Serzy et Prin        |       |
| M                                      | GANDON     | 14 rue Gare              | Boulangier | 51140 | Muizon               |       |
| M                                      | HUIBAN     | 35 rue du Moulin         | Paysagiste | 51170 | Serzy et Prin        |       |
| M                                      | GLOD       | 28 rue Faverolles        | Vignerons  | 51140 | Treslon              |       |
| M                                      | MARCHAND   | 4 rue Abbaye             | Vignerons  | 51170 | Faverolles et Coëmy  |       |
| M                                      | LAGILLE    | 49 rue Planchette        | Boulangier | 51140 | Treslon              |       |
| M                                      | ROBION     | 2 rue Romigny            | Paysagiste | 51170 | Lhery                |       |
| M                                      | COUVREUR   | 15 rue Abbaye            | Vignerons  | 51170 | Sarcy                |       |
| M                                      | LEFEVRE    | 2 rue Drouot             | Garagiste  | 51140 | Hourges              |       |
| Mme                                    | MOIGNAU    | 2 chemin Presle          | Boucherie  | 51170 | Romigny              |       |
| M                                      | DUBOI      | 6 rue Bemonts            | Plombier   | 51390 | Rosnay               |       |
| M                                      | MARTIN     | 1 rue Jules Brisac       | Vignerons  | 51390 | Germigny             |       |
| M                                      | AUCHE      | RN 31                    | Paysagiste | 51140 | Muizon               |       |
| M                                      | RAGAU      | 24 route Cuissat         | Garagiste  | 51140 | Prouilly             |       |
| M                                      | ROGIER     | 50 rue Chapelle          | Vignerons  | 51170 | Serzy et Prin        |       |
| Mme                                    | DELAGAR    | 1 rue Saint Vincent      | Paysagiste | 51390 | Janvry               |       |
| M                                      | CHARTO     | 3 rue Coteaux            | Vignerons  | 51390 | Mery Prenecy         |       |
| M                                      | BAILLY     | 3 rue du Tambour         | Vignerons  | 51170 | Serzy et Prin        |       |
| M                                      | PONGGNAN   | 4 place Tilleul          | Épicerie   | 51170 | Faverolles et Coëmy  |       |
| M                                      | LA CROIX   | 4 bis rue Abbaye         | Paysagiste | 51170 | Savigny sur Ardres   |       |
| M                                      | HOUSSET    | Rue de Savigny           | Épicerie   | 51170 | Serzy et Prin        |       |
| M                                      | REAN       | 1 rue Lava               | Couvreur   | 51140 | Hourges              |       |
| M                                      | BERGERONAU | 14 Grande Rue            | Maçon      | 51140 | Treslon              |       |
| M                                      | LEPAUL     | 9 rue du Château         | Boucherie  | 51170 | Aubilly              |       |
| M                                      | JOBAR      | 4 rue Sous-Préfecture    | Boulangier | 51170 | Sarcy                |       |
| M                                      | FOURNAISE  | 1 chemin du Berieux      | Vignerons  | 51170 | Lagery               |       |
| Mme                                    | ESPICH     | 8 rue Fosse la Ville     | Vignerons  | 51390 | Germigny             |       |
| M                                      | BARBIE     | 5 rue de la Porte Goliva | Boucherie  | 51140 | Pévy                 |       |
| M                                      | MANCIER    | 75 rue de Savigny        | Boulangier | 51170 | Serzy et Prin        |       |
| M                                      | BOUCHET    | 1 impasse Voisin         | Vignerons  | 51170 | Sarcy                |       |
| Nombre total de prospects sélectionnés |            |                          |            |       |                      |       |

|  |              |                 |            |
|--|--------------|-----------------|------------|
| <b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>  | 1706-VE T 22 | Session 2017    | <b>DS</b>  |
| E2 – Épreuve technologique<br>E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h   | Coefficient : 3 | Page 18/19 |

**ANNEXE 2**

À compléter et à remettre avec la copie.

**DÉTERMINATION DU PRIX D'ACCEPTABILITÉ**

L'entreprise Synergie Environnement a réalisé une enquête sur le prix de vente d'une tonne d'écorce de résineux et de feuillus auprès de 200 vignerons de la région. Deux questions ont été posées à la cible visée par la commercialisation de ce nouveau produit :

Question 1 : À quel prix n'achèteriez-vous pas 1 tonne d'écorce de résineux et de feuillus car vous la trouveriez trop chère ?

Question 2 : À quel prix n'achèteriez-vous pas 1 tonne d'écorce de résineux et de feuillus car vous la trouveriez de mauvaise qualité ?

Analyse des résultats de l'enquête :

| PVHT<br>d'une<br>tonne<br>d'écorce | Question 1               |                  |                           | Question 2               |                  |                           | Taux<br>d'acceptabilité |
|------------------------------------|--------------------------|------------------|---------------------------|--------------------------|------------------|---------------------------|-------------------------|
|                                    | Nombre<br>de<br>réponses | % de<br>réponses | Cumul<br>% de<br>réponses | Nombre<br>de<br>réponses | % de<br>réponses | Cumul<br>% de<br>réponses |                         |
| 36,00                              | 0                        |                  |                           | 46                       |                  |                           |                         |
| 38,00                              | 10                       |                  |                           | 44                       |                  |                           |                         |
| 40,00                              | 18                       |                  |                           | 32                       |                  |                           |                         |
| 42,00                              | 22                       |                  |                           | 28                       |                  |                           |                         |
| 44,00                              | 26                       |                  |                           | 22                       |                  |                           |                         |
| 46,00                              | 42                       |                  |                           | 16                       |                  |                           |                         |
| 48,00                              | 50                       |                  |                           | 10                       |                  |                           |                         |
| 50,00                              | 18                       |                  |                           | 2                        |                  |                           |                         |
| 52,00                              | 14                       |                  |                           | 0                        |                  |                           |                         |
| <b>TOTAL</b>                       |                          |                  |                           |                          |                  |                           |                         |

PVHT = prix de vente hors taxe en €

Détail du calcul du taux d'acceptabilité pour un prix de vente HT de 48,00 euros :

NB : Arrondir à 2 chiffres après la virgule.

|  |              |                 |            |
|--|--------------|-----------------|------------|
| Baccalauréat Professionnel Vente   | 1706-VE T 22 | Session 2017    | <b>DS</b>  |
| E2 – Épreuve technologique<br>E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h   | Coefficient : 3 | Page 19/19 |