

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL**  
**VENTE**

Session : **2015**

**E.2 - ÉPREUVE TECHNOLOGIQUE**

**Sous-épreuve E22**

**UNITÉ CERTIFICATIVE U22**

**Préparation et suivi de l'activité commerciale**

**Durée : 3h**

**Coef. : 3**

**DOSSIER CORRIGÉ**

Ce dossier comprend 10 pages numérotées de DC 1/10 à DC 10/10.

<b>Baccalauréat Professionnel</b> <b>Vente</b>	1506-VE T 22 c	<b>Session 2015</b>	<b>DC</b>
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 1/10

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

Page 2 : Sommaire et barème

Pages 3 à 10 : Corrigé des annexes

<b>BARÈME</b>
---------------

**PARTIE .I. Analyser le marché des biscuits et gâteaux en France /20 POINTS**

1.1 Note structurée	/10 points
1.2 Taux d'évolution	/3 points
1.3 Arguments structurés	/6 points
1.4 Justification	/1 points

**PARTIE.II. Participer au salon « Saveurs des plaisirs gourmands » /18 POINTS**

2.1 Rédaction du courrier électronique	/11 points
2.2 Coût de la participation au salon	/7 points

**PARTIE .III. Analyser l'activité commerciale de la force de vente /22 POINTS**

3.1 Performances commerciales	/12 points
3.2 Comparaison des profils	/4 points
3.3 Analyse des écarts	/2 points
3.4 Avantages – inconvénients du VRP	/2 points
3.5 Calcul de rémunération	/2 points

**TOTAL DE L'ÉPREUVE : /60 POINTS**

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1506-VE T 22 c	<b>Session 2015</b>	<b>DC</b>
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 2/10

**PARTIE .I. Analyser le marché des biscuits et gâteaux en France /20 POINTS**ANNEXE 1  
/10 pts**1.1 Note structurée****2 pts pour la structure et l'orthographe.****A. L'offre sur ce marché****/4 pts**

- **Le chiffre d'affaires** est en hausse entre **2012/2013 (+ 3,2%)** mais l'année **2013** reste encore inférieure à **2008 (- 18,5%)** (doc 4).  
 - La production en volume est également en hausse entre **2012/2013 (+ 2,3% soit 10 300 tonnes en plus)**. La baisse de la production de l'année **2013** par rapport à l'année **2008** reste très légère (**- 0,6% soit - 2 800 tonnes**) (doc 4).

→ 1 point

- **Le marché de la consommation française** représente **en volume 458 700 tonnes** pour l'année **2013**. Le marché se répartit de la façon suivante :

- **Biscuits secs et goûters (33%)**
- **Biscuits aux oeufs et gauffrettes (4%)**
- **Biscuits pâtisseries chocolatés et assortiments (35%)**
- **Gâteaux moelleux et pain d'épices (28%)** (doc 4 suite).

→ 1 point

Les entreprises dont les marques se partagent le marché, ancrées dans l'esprit du consommateur : (doc 5).

- **Les marques d'entreprises leaders telles que** : Mondelez International (LU), United Biscuits (BN, Delacre, Verkade), Goûters Magiques (Whaou, Le Ster, Armor Délices...)

- **Des regroupements de PME de taille significative** : Biscuiterie Bouvard, Jacquet – Brossard France, Loc Maria, Pâtisseries Gourmandes (Cadiou SAS) - Colibri Pâtisseries, Biscuits Poult - Biscuits Panier, Saint-Michel (Avranches, Champagnac, Commercy, Contres, Grobost, Chef Chef, Services) (doc 5).

- **Des PME régionales** : Biscuiterie de l'Abbaye, Albisser, Alpes Biscuits, Astruc, Biscuiterie F. Berrou (Terre d'Embruns), Pâtisserie Beurly, Madeleines Bijou, Delidess, Deymier, Le Dréan, Biscuiterie Dunkerquoise... (doc 5).

- **Des marques de distributeurs.**

→ 1 point

**Les principaux circuits de distribution :**

- **90% en grandes surfaces** (dont 47,5% en supermarchés, 34,3% en hypermarchés, 18,2% en hard-discount) (doc 4).

- **10% en boulangeries, détaillants spécialisés, stations-services, kiosque...** (doc 4).

- **L'industrie française** de la biscuiterie représente plus de **100 unités de production** et emploie **12 850 salariés** (doc 4).

→ 1 point

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1506-VE T 22 c	<b>Session 2015</b>	<b>DC</b>
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 3/10

**B. La demande sur ce marché****/4 pts**

- La consommation totale sur population est de 8,39 kg pour l'année 2013 soit : (doc 4).
- **Biscuits = 6,66 Kg - gâteaux = 1,73 Kg**
- Les biscuits secs et goûters représentent presque la moitié (48%) des biscuits consommés (6,6 Kg) (doc 4).

→ 1 point

**Le goûter conserve sa place privilégiée, et de préférence en famille :**

- **85% des enfants goûtent régulièrement, avec au moins 4 goûters par semaine. Le moment idéal de cette pause plaisir se situe entre 16h30 et 17h pour 40% des jeunes goûteurs** (doc 7).

→ 1 point

**2 points à l'appréciation des correcteurs**

- **Les biscuitiers offrent aux consommateurs une large gamme de biscuits** puisant leurs recettes dans la **tradition culinaire de nos régions**, et les adaptant aux nouvelles attentes et modes de vie des consommateurs (doc 5).
- **Le premier critère d'achat** est qu'ils sont appréciés des français pour leur **bon rapport qualité/prix** (doc 5).
- Concernant la forme, **la grande majorité préfère les biscuits et gâteaux carrés ou rectangulaires** plutôt qu'arrondis (doc 6).
- **Le biscuit ou gâteau idéal des français est moelleux et au chocolat** (sondage réalisé par les fabricants de biscuits et gâteaux de France en juin 2014) (doc 6).
- **Côté goût, près de 40 % des répondants aimeraient expérimenter des biscuits ou gâteaux avec une épice originale contre 30 % qui ne changeraient leur saveur habituelle pour rien au monde** (doc 6).
- 59 % des sondés préfèrent leurs biscuits en sachets individuels (doc 6).
- 64 % des français sont attachés aux spécialités de leurs régions et considèrent que leurs biscuits et gâteaux favoris font partie du patrimoine... quelle fierté pour les fabricants (doc 6).
- **Les adultes consomment en moyenne 25,3 g par jour, soit l'équivalent d'une madeleine.** Le goûter des adultes fait la part belle aux biscuits secs (petits-beurre, sablés) puisque 45% sont consommés à 4 heures en 2010 contre 25% en 2007 (doc 7).

**1.2****/3 pts**

Années	2008	2012	2013
CA (en millions d'€uros)	2 400 millions €	1 963 millions €	2 025 millions €
Années		2013/2012	2013/2008
Taux d'évolution en %		<b>+ 3,16%</b> <b>(1pt)</b>	<b>- 15,6%</b> <b>(1 pt)</b>
Détail des calculs du taux d'évolution du chiffre d'affaires pour l'année 2013/2008 : $\frac{(2025 - 2400) * 100}{2400} = -15,62\% \text{ (1 pt)}$			

NB : arrondir à 2 chiffres après la virgule.

<b>Baccalauréat Professionnel</b> <b>Vente</b>	1506-VE T 22 c	<b>Session 2015</b>	<b>DC</b>
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 4/10

## 1.3 - 3 arguments structurés

/6 pts

Caractéristiques	Avantages	Preuves
Biscuits 100% français	Produits de terroir, traçabilité du produit	Le miel vient de l'Essonne, la menthe poivrée de Milly la forêt, etc.
Fabrication artisanale	Signe de qualité des saveurs	Situé dans un atelier dans la ferme de famille à Crespières, production 3000 biscuits/jour
Sablé qui se décline en plusieurs parfums (coquelicot, miel de tilleul, de châtaignier, safran...)	Parfums originaux qui répondent à la demande des consommateurs	Sondage national qui montre que 40% des interrogés veulent des biscuits avec une épice originale (doc 6)

**2 points par argument cohérent ou 0 si l'argument n'est pas structuré.  
Accepter tout argument cohérent**

## 1.4

/1 pt

Justification

**Le marché est en croissance depuis 2012 (+ 3.16) (0,5 point)**

**Le marché est concurrentiel mais la tendance « Made in France » est favorable aux Deux Gourmands. (0,5 point)**

**Accepter toute réponse cohérente**

Baccalauréat Professionnel Vente	1506-VE T 22 c	Session 2015	DC
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 5/10

**PARTIE.II. Participer au salon « Saveurs des plaisirs gourmands »**

2.1

Nouveau message

À **directeurgalerieslafayette@gmail.com** Cc Cci

Objet **Invitation sur notre stand au salon « Saveurs des plaisirs gourmands » (1 pt)**

**Pièce(s) jointe(s)**

**Madame, Monsieur le Directeur, (0,5 pt)**

**Venez savourer notre nouveau biscuit à la cerise au salon « Saveurs des plaisirs gourmands » ! (1 pt)**

Notre entreprise, **Les Deux Gourmands, participe**, pour la 2<sup>ème</sup> année consécutive **au salon « Saveurs des plaisirs gourmands »**, qui aura lieu à Paris, à l'Espace Champerret, du **05 au 08 décembre 2015. (2 pts 4 x 0,5)**

**Nous serons ravis de vous accueillir**, nombreux et nombreuses, sur notre stand pour vous faire découvrir l'étendue de notre gamme de biscuits, **notamment notre dernière nouveauté parfumée à la cerise et en format « pocket »**. Vous et vos collaborateurs ne résisterez pas à cette nouvelle saveur que nous vous ferons déguster en exclusivité ! **(2 points)**

Si vous souhaitez nous rejoindre sur notre stand, merci de nous répondre au plus vite par mail. **(1 pt)**

Bien cordialement, **(0,5 pt)**

L'équipe de direction Les Deux Gourmands **(1 pt)**

**Orthographe (1 point) 4 fautes = 0  
syntaxe 1 pt**

Envoyer

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1506-VE T 22 c	<b>Session 2015</b>	<b>DC</b>
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 6/10

2.2

**Coût de revient de la participation au salon « Saveurs des plaisirs gourmands »**

Postes	Détail des calculs ou justification	Résultats
<b>FRAIS OBLIGATOIRES</b>		
Frais d'inscription		<b>100 € (0,5 pt)</b>
Assurance obligatoire		<b>80 € (0,5 pt)</b>
Pack exposant obligatoire		<b>180 € (0,5 pt)</b>
<b>LOCATION DU STAND</b>		
Stand nu		
Stand équipé	<b>16 m<sup>2</sup> X 325 € (0,5 pt)</b>	<b>5 200 € (0,5 pt)</b>
Stand petit marché		
Espace restaurant		
Angles		
<b>RÈGLEMENT</b>		
Montant total HT		<b>5 560 € (0,5 pt)</b>
TVA 20%	<b><math>\frac{5560 \text{ €} \times 20}{100}</math> (0,5 pt)</b>	<b>1 112 € (1 pt)</b>
Montant TTC	<b>5560+ 1112 (0,5 pt)</b>	<b>6 672 € (1 pt)</b>
Acompte de 30%	<b><math>\frac{6672 \times 30}{100}</math> (0,5 pt)</b>	<b>2 001,6 € (0,5 pt)</b>

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1506-VE T 22 c	<b>Session 2015</b>	<b>DC</b>
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 7/10

**PARTIE .III. Analyser l'activité commerciale de la force de vente /22 POINTS****ANNEXE 4****3.1****/12 pts****Attention, il existe plusieurs possibilités de correction :**

Le candidat a pu réaliser les calculs :

- à partir du CA TTC
- au taux de 5,5 %
- au taux de 20 %

Le taux de TVA n'étant pas indiqué dans le sujet, accepter toute réponse. Si erreur de calcul sur la marge, il convient de ne pas pénaliser le candidat et de refaire les calculs qui découlent de ce chiffre (marge)

<b>Résultats du mois d'avril</b>	<b>ÉRIC</b>			<b>VOUS</b>		
Kilomètres effectués	1300			1600		
Nombres de visites effectuées	95			185		
Chiffre d'affaires réalisé TTC	13 000			20 000		
Objectif de chiffre d'affaires TTC	10 000			21 000		
Taux de réalisation de l'objectif chiffre d'affaires	<b>130% (0.5 pt)</b>			<b>95.24% (0.5 pt)</b>		
	TVA 5,5 %	TVA 20 %	TTC	TVA 5,5 %	TVA 20 %	TTC
Marge	<b>3696,68 (1 pt)</b>	<b>3250</b>	<b>3900</b>	<b>5687,20 (1pt)</b>	<b>5000</b>	<b>6000</b>
CA/km	<b>9,48 (0.5 pt)</b>	<b>8,33</b>	<b>10</b>	<b>11,85 (0.5 pt)</b>	<b>10,42</b>	<b>12,5</b>
Marge/km	<b>2,50 (0.5 pt)</b>	<b>2,50</b>	<b>3</b>	<b>3,55 (0.5 pt)</b>	<b>3,12</b>	<b>3,75</b>
CA/visite	<b>114,03 (0.5 pt)</b>	<b>114,03</b>	<b>136,84</b>	<b>102,47 (0.5 pt)</b>	<b>90,09</b>	<b>108,11</b>
Marge/visite	<b>34,21 (0.5 pt)</b>	<b>34,21</b>	<b>41,05</b>	<b>30,74 (0.5 pt)</b>	<b>27,03</b>	<b>32,43</b>

*NB : arrondir à 2 chiffres après la virgule. (Pénalité -1 point à partir de trois erreurs d'arrondi)*

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1506-VE T 22 c	<b>Session 2015</b>	<b>DC</b>
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 8/10



Détails des calculs pour vos performances : /5 pts  
 (2 points si les calculs sont présentés pour vous ou vous et Eric ; 0 point pour calculs présentés pour uniquement Eric)

(0.5 pt par bonne réponse ci-dessous)

Taux de réalisation de l'objectif chiffre d'affaires :  $(20000/210000)*100$

Marge réalisée :  $20000*(30/100)$

CA/km :  $20000/1600$

Marge/km :  $6000/1600$

CA/visite :  $20000/185$

Marge/visite :  $6000*185$

## 3.2

/4 pts

	POINTS FORTS	POINTS FAIBLES
VOUS	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestion du secteur géographique, kilométrage maîtrisée. (0.5 pt)</li> <li>Performance de CA/visite supérieure à la moyenne (0.5 pt)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Objectif commercial non atteint. (0.5 pt)</li> <li>Performance de CA/visite et de marge/visite inférieure à la moyenne. (0.5 pt)</li> </ul>
ÉRIC	<ul style="list-style-type: none"> <li>Objectif commercial atteint à 130%. (0.5 pt)</li> <li>Performance de marge/visite supérieure à la moyenne. (0.5 pt)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mauvaise gestion des déplacements, kilométrage trop important par rapport à la moyenne. (0.5 pt)</li> <li>Performance de CA/visite et de marge par visite inférieure à la moyenne. (0.5 pt)</li> </ul>

## 3.3

/2 pts

Causes probables des écarts :

- La répartition des secteurs de prospection inégalement répartie ; les distances à parcourir peuvent être plus ou moins étendues. (0.5 pt)
- Potentiel de la clientèle différent en fonction de la catégorie de chaque client (gros, petits clients). Portefeuille clientèle différent pour chacun des commerciaux. (0.5 pt)
- Expérience, âge de chacun d'entre eux. (0.5 pt)
- Marge de manœuvre de négociation (remises accordées qui amputent la marge). (0.5 pt)

Accepter toutes réponses cohérentes.

Baccalauréat Professionnel Vente	1506-VE T 22 c	Session 2015	DC
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 9/10

3.4

/2 pts

AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
<ul style="list-style-type: none"> <li>Le VRP multcartes dispose de par son activité dans différents secteurs, d'une expertise professionnelle. (0.5 pt)</li> <li>Généralement, les VRP multcartes possèdent une solide expérience professionnelle. (0.5 pt)</li> <li>Pas de fixe, le VRP multcartes est rémunéré en fonction du CA réalisé.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le VRP multcartes exerçant son activité dans différents secteurs, peut négliger ses prestations. (0.5 pt)</li> <li>Méthodes de reporting et exigence vis-à-vis des VRP multcartes moins conséquentes que vis-à-vis de la force de vente intégrée. (0.5 pt)</li> </ul>

Avantages : 2 obligatoires (1 point ou 0)

Inconvénients : 2 obligatoires (1 point ou 0)

ANNEXE 5

3.5

/2 pts

Attention, il existe plusieurs possibilités de correction :

Le candidat a pu réaliser les calculs :

- à partir du CA TTC
- au taux de 5,5 %
- au taux de 20 %

Calcul de votre rémunération pour le mois d'avril (hors remboursement frais kilométriques)			
Fixe	900	900	900
TVA	5,5 %	20 %	TTC
Commission	$18\,957,34 \times (3/100) = 568,72$	$16666,67 \times (3/100) = 500$	$20\,000 \times (3/100) = 600$ (0.5 pt)
Prime	100	100	100 (0.5 pt)
Total	1568,72	1500	1600 (0.5 pt)

Bonus + 0,5 point si calcul sur CA HT

Baccalauréat Professionnel Vente	1506-VE T 22 c	Session 2015	DC
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 10/10