

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

VENTE

Session : 2018

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 18 pages numérotées de DS 1/18 à DS 18/18.

Les annexes dûment remplies sont à joindre à votre copie.

« L'usage de tout modèle de calculatrice, avec ou sans mode examen est autorisé »

Baccalauréat Professionnel Vente	AP 1806-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 1/18

SOMMAIRE

Page 2 :	Sommaire et barème.
Pages 3 à 6 :	Énoncé du sujet.
Page 7 :	Récapitulatif des documents et annexes.
Pages 8 à 15 :	Documents.
Pages 16 à 18 :	Annexes à rendre avec la copie.

BARÈME

PARTIE I : ANALYSER LE MARCHÉ DES PÂTES À COOKIES **/20 points**

PARTIE II : ORGANISER UNE ACTION DE PROSPECTION **/20 points**

PARTIE III : ANALYSER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE **/20 points**

TOTAL DE L'ÉPREUVE : **/60 points**

Baccalauréat Professionnel Vente	AP 1806-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 2/18

SUJET

MAMM COOKIES À LA CONQUÊTE DES GMS*



Mamm Cookies, c'est l'histoire d'une petite entreprise familiale née à Nantes en 2013 et créée par Morgane et Emmanuel Chevalier. Ce couple a eu l'idée de lancer sa propre marque de pâte à cookies maison, de la recette jusqu'au *packaging*. Un pari risqué, mais une réussite !

Le principe est simple : Mamm Cookies commercialise une pâte à cookies fraîche et prête à cuire.

L'entreprise propose quatre recettes fabriquées artisanalement avec de bons ingrédients, sans additifs ni conservateurs. Ses produits sont distribués dans 150 points de vente.

Le chiffre d'affaires de Mamm Cookies a progressé de + 156 % en 2016 par rapport à 2015.

* * *



* GMS = Grandes et Moyennes Surfaces.

Baccalauréat Professionnel Vente	AP 1806-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 3/18

PARTIE I

ANALYSER LE MARCHÉ DES PÂTES À COOKIES

Afin de mieux connaître la tendance du marché, votre responsable, Monsieur Emmanuel Chevalier, vous demande d'étudier le marché des pâtes à cookies.

Cette analyse vous amènera à repérer et à qualifier les différents intervenants sur ce marché, et vous permettra de disposer d'arguments pour favoriser le référencement des produits.

TRAVAIL À FAIRE

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

- 1.1. Analyser le marché français des industries de la biscuiterie et des gâteaux, *sur votre copie*, en calculant le taux d'évolution annuel en valeur et en volume pour 2013/2016. Justifier vos calculs. Commentez vos résultats.
Arrondir vos résultats deux chiffres après la virgule.

- 1.2. Analyser, *sur votre copie*, sous la forme d'une note structurée d'une vingtaine de lignes, les perspectives pour Mamm Cookies sur son marché. Cette étude est à destination des managers de rayons de produits frais des GMS et doit porter sur l'offre et la demande. Vous indiquerez l'objectif de l'entreprise.

- 1.3. Proposer, *sur votre copie*, trois arguments structurés et adaptés pour faire référencer la pâte à cookies fabriquée par Mamm Cookies qui seront présentés aux différents managers de rayon que vous rencontrerez lors de la tournée commerciale.

Baccalauréat Professionnel Vente	AP 1806-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 4/18

PARTIE II

ORGANISER UNE ACTION DE PROSPECTION

Mamm Cookies doit promouvoir une opération commerciale, dans le département de la Vendée. Monsieur Chevalier vous demande de négocier, auprès des managers de rayon des Centres Leclerc de ce département, un emplacement pour l'animation prévue en septembre 2018 (semaine 36, du 7 au 8). Cette animation permettra de faire découvrir et goûter la nouvelle pâte à cookies caramel au beurre salé et noix de pécan aux clients des magasins Leclerc retenus.

Vos prospects sont les hypermarchés E. Leclerc du département de la Vendée. Monsieur Chevalier vous demande de préparer cette prospection.

TRAVAIL À FAIRE

À partir de vos connaissances et des documents 4, 5, 6 et 7 :

- 2.1.** Rédiger, *sur votre copie*, le plan d'appel téléphonique vous permettant d'obtenir un rendez-vous avec vos prospects, qui sont les managers des rayons frais des Centres Leclerc.
- 2.2.** Déterminer le plan de tournée **sur l'annexe 1**, à *compléter et à remettre avec la copie*, en respectant les préconisations de Monsieur Chevalier figurant dans le document 6.
- 2.3.** Calculer le coût TTC de votre tournée pour le département de la Vendée, **sur l'annexe 2**, à *compléter et à remettre avec la copie*.

Baccalauréat Professionnel Vente	AP 1806-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 5/18

PARTIE III

ANALYSER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

Afin de préparer votre prochaine réunion, votre responsable vous demande d'analyser vos résultats et performances pour cette première action de prospection et de calculer le montant de votre prime inhérente à cette opération.

Lors de votre prospection en Vendée, vous avez réussi à contacter 11 magasins E. Leclerc ; 9 managers de rayon ont accepté le rendez-vous, et parmi eux, 8 ont passé commande pour un montant global de 20 864 € TTC (TVA 5.5 %).

Suite à ce succès, une seconde prospection a été réalisée en région Bretagne et Nouvelle- Aquitaine par d'autres commerciaux. Vous devez en analyser les résultats.

TRAVAIL À FAIRE

À partir de vos connaissances et des documents 8 et 9 :

- 3.1. Mesurer dans un premier temps, vos performances commerciales réalisées sur la Vendée, **en complétant l'annexe 3**, à remettre avec la copie.
Vous commenterez vos résultats, *sur votre copie*, en déterminant notamment vos points forts.
- 3.2. Déterminer, *sur votre copie*, le montant de votre prime sur objectif. Vous justifierez votre résultat.
- 3.3. Indiquer, *sur votre copie*, à partir du document 9, le vendeur le plus performant lors de la deuxième opération de prospection en précisant les critères choisis.

Baccalauréat Professionnel Vente	AP 1806-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 6/18

PAGE RÉCAPITULATIVE DES DOCUMENTS ET DES ANNEXES À REMETTRE AVEC LA COPIE
--

Document 1	(1 page)	Chiffres-clés du marché	<i>Page 8</i>
Document 2	(1 page)	La consommation des biscuits et des gâteaux	<i>Page 8</i>
Document 3	(3 pages)	Étude de Mamm Cookies sur son marché	<i>Pages 9 à 11</i>
Document 4	(1 page)	Liste des magasins retenus	<i>Page 12</i>
Document 5	(1 page)	Frais de déplacement, de bouche et d'hôtel	<i>Page 12</i>
Document 6	(1 page)	Autres éléments liés à votre tournée	<i>Page 13</i>
Document 7	(1 page)	Matrice kilométrique entre les villes du 44 et du 85	<i>Page 14</i>
Document 8	(1 page)	Prime sur objectif du chiffre d'affaires réalisé	<i>Page 15</i>
Document 9	(1 page)	Tableau de bord des résultats des vendeurs	<i>Page 15</i>
Annexe 1	(1 page)	Détermination de votre plan de tournée	<i>Page 16</i>
Annexe 2	(1 page)	Détermination du coût du plan de tournée	<i>Page 17</i>
Annexe 3	(1 page)	Vos performances commerciales	<i>Page 18</i>

Baccalauréat Professionnel Vente	AP 1806-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 7/18

CHIFFRES-CLÉS DU MARCHÉ

1. Le marché français des industries de la biscuiterie et des gâteaux :

	2009	2013	2014	2016
Chiffre d'affaires en millions d'€ (HT)	2 000	2 025	2 200	2 350
Volume En tonnes	455 300	458 700	472 800	489 350

2. Les principaux circuits de distribution :

Le marché français de la biscuiterie et des gâteaux est distribué de la façon suivante :

- 90 % en grandes surfaces dont :
 - 47,5 % en supermarchés,
 - 34,3 % en hypermarchés,
 - 18,2 % en hard-discount,
- 10 % en boulangeries, détaillants spécialisés, stations-services, kiosques, etc.

Source : Traitement CREDOC enquête Comportements et Consommations Alimentaires en France.

DOCUMENT 2

LA CONSOMMATION DES BISCUITS ET DES GÂTEAUX
--

- La consommation des biscuits et gâteaux est ancrée dans l'alimentation des Français, surtout chez les enfants : 83 % des enfants en consomment au moins une fois par semaine.
- L'industrie de la biscuiterie et du gâteau représente plus de 2 milliards d'euros en 2015.
- La consommation de biscuits et gâteaux en France est estimée à 12,3 kg par habitant en 2014.
- Évolution annuelle des ventes de cookies : entre +15 % et +17 % entre 2011 et 2014. ; +16,8 % de vente pour les cookies entre 2014 et 2016.

Sur l'ensemble du secteur, les volumes produits des biscuits et gâteaux se répartissent de la façon suivante en 2014 :

Marché en volume des biscuits et gâteaux				
Biscuits aux œufs et gaufrettes	Gâteaux moelleux et pains d'épices	Pâtes à cookies	Biscuits secs et goûters	Biscuits pâtisseries chocolatés et assortiments
5 %	27 %	17 %	35 %	16 %

Source : Kantar world Panel : TOTAL PGC-FLS

Baccalauréat Professionnel Vente	AP 1806-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 8/18

ÉTUDE DE MAMM COOKIES SUR SON MARCHÉ

1. Présentation de la société Mamm Cookies :

Mamm Cookies (Maman en breton) fabrique la première pâte à cookies fraîche et prête à cuire, premium du marché. Sans conservateur ni additif, c'est un produit simple et facile d'utilisation, fabriqué artisanalement à partir d'ingrédients naturels et locaux de qualité.



Le concept Mamm Cookies répond aux nouvelles attentes des consommateurs : un produit gourmand « *Made in France* », s'inscrivant dans la tendance « santé et naturalité » et offrant le goût et le plaisir ludique du « fait-maison ».

Ces pâtes à cookies simplifient la vie des personnes pressées et des apprentis pâtisseries, avec en plus, l'odeur alléchante des cookies juste sortis du four. Vous pouvez ainsi les cuire comme vous les aimez, avec plus ou moins de moelleux et de croquant.

Après 2 ans et demi d'activité, Mamm Cookies est distribué chez les principaux acteurs de la grande distribution : Monoprix, Leclerc, Carrefour, Auchan, Intermarché, Système U et la Grande Épicerie de Paris.

Aujourd'hui, Mamm Cookies c'est :

- Une marque premium et gourmande avec 4 recettes,
- + de 65 000 pots vendus,
- Une marge brute élevée et constante,
- Un réseau de distribution en pleine expansion.



Description et objectif du projet

Depuis que Mamm Cookies a fait ses preuves sur la région nantaise puis sur Paris, la plupart des grandes enseignes sont prêtes à lancer Mamm Cookies au niveau national. Aujourd'hui distribué dans près de 200 magasins, Mamm Cookies sera présent dans plus de 5 800 magasins d'ici 3 ans.

Mamm Cookies ouvre ainsi son capital à hauteur de 500 000 euros auprès d'investisseurs privés pour accélérer cette expansion. Ces fonds seront principalement utilisés pour :

- Développer le réseau de distribution au niveau régional et national,
- Renforcer l'équipe avec des recrutements au niveau commercial, marketing et production,
- Mettre en place une stratégie marketing pour recruter de nouveaux consommateurs (réseaux sociaux, offres promotionnelles...),
- Continuer la recherche & développement pour proposer des produits innovants adaptés aux attentes et besoins des consommateurs (nouveaux packagings, nouvelles recettes...),

Baccalauréat Professionnel Vente	AP 1806-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 9/18

DOCUMENT 3 (SUITE)

2. Le concept des pâtes à cookies Mamm :

Quatre recettes authentiques :

- ☞ Pâte aux pépites de 2 chocolats au lait et noisettes concassées,
- ☞ Pâte aux pépites de 2 chocolats noirs extra,
- ☞ Pâte au caramel beurre salé et noix de pécan,
- ☞ Pâte nature à customiser pour créer ses propres cookies.



- ✓ La pâte est commercialisée crue, en vrac dans un pot de 350 grammes (environ 10 cookies), comme si le pâton sortait d'un robot ménager,
- ✓ Des centaines de recettes ont été testées permettant au produit de se conserver 1 mois après sa confection,
- ✓ Ingrédients sélectionnés : farine Label Rouge à 43 km de Nantes, œufs plein air de Vendée, sucre d'une semoulerie indépendante à 30 km, beurre de Bretagne et sel de Guérande. La vanille est issue du commerce équitable. Les fruits à coque et le chocolat viennent de plus loin,
- ✓ Il suffit de préchauffer le four, de former des boules et d'enfourner le nombre de cookies que l'on désire.

Mamm Cookies offre un concept qui s'inscrit sur plusieurs tendances fortes du marché de la consommation alimentaire.

3. Données sur le marché et la concurrence :

Les cookies ont le vent en poupe ! Après les macarons et les cupcakes, les cookies sont des produits tendance : les pâtisseries spécialisées qui s'ouvrent à Paris sont des signaux annonciateurs, tout comme les supermarchés qui étoffent régulièrement leur gamme au rayon des biscuits.

Le marché des préparations pour cookies est occupé par des géants de l'industrie agroalimentaire (Vahiné, Alsa, Nestlé, etc.). Le marché des pâtes à cookies prêtes à cuire pour le grand public est quasiment inexistant. Il n'existe qu'une seule pâte prête à cuire industrielle, fabriquée par Herta (groupe Nestlé), leader sur ce marché.

Le marché des cookies est estimé en France à presque 30 000 tonnes (un peu plus de 900 grammes / an / habitant) soit 120 millions d'euros.

- ☞ **L'objectif de Mamm Cookies est de représenter 5 % de ce marché des cookies d'ici à 5 ans.**



Les résultats de l'étude de marché ainsi qu'une étude ethnographique filmée sur l'achat et la consommation de la pâte Herta, confirment que le produit proposé par Mamm répond bien aux nouvelles attentes des consommateurs en termes de praticité, de gain de temps, de gourmandise et de convivialité. Il répond surtout à une réelle volonté de savoir ce qui se cache derrière les produits grâce à une fabrication locale et à un procédé artisanal avec des ingrédients de qualité.

Baccalauréat Professionnel Vente	AP 1806-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 10/18

DOCUMENT 3 (SUITE)**4. La clientèle :**

Le cookie devient un produit de référence dans l'univers de la gourmandise et tout le monde est susceptible de consommer nos pâtes à cookies. 85 % des personnes interrogées déclarent consommer des cookies, 44 % en consomment régulièrement.

Si elle a pour principale vocation d'être un produit de partage entre les parents et les enfants au moment du goûter ou du dessert, la pâte à cookies Mamm Cookies est également bien adaptée à un rendez-vous de filles autour d'un café/thé ou à une soirée foot entre copains où on profite du four chaud pour enfourner les cookies après la pizza ! Cependant, le cœur de cible sera préférentiellement :

- La classe d'âge des 35-45 ans, mamans, urbaines ; il s'agit généralement de « jeunes » parents, à la recherche de produits de qualité,
- Tous les gourmands (doués ou pas en cuisine),
- Ceux qui manquent de temps,

Les prescripteurs sont les enfants.

**5. Positionnement tarifaire des produits Mamm Cookies :**

Prix de vente public TTC des pâtes à Cookies Mamm Cookies (dont 5,5 % de TVA) :

- Pâte au chocolat : 5,95 euros le pot de 350 g soit 17,05 euros / kilo.
- Pâte nature : 4,80 euros le pot de 350 g soit 13,68 euros / kilo.

6. Étapes stratégiques du projet :

Objectif de référencement à l'horizon 2020 : en moyenne 5 877 magasins sur 20 000 supermarchés en France (hors discounters).

7. Modalités de fonctionnement du marché :

Les magasins accueillent très favorablement les pâtes à cookies Mamm Cookies car le produit est qualitatif, répond bien aux attentes des consommateurs et leur offre une marge confortable.

8. Sur le marché visé, les facteurs clé de succès sont :

- Collaboration avec les distributeurs pour optimiser l'emplacement dans les rayons,
- Qualité et traçabilité des produits,
- Écoute des consommateurs pour mieux répondre à leurs attentes,
- Marketing performant : la fidélisation par l'interaction, une identité de marque forte, l'innovation, l'éthique,
- Un prix juste pour le consommateur,
- Une marge confortable pour le distributeur.

Source : Kantar world Panel : TOTAL PGC-FLS – Tous circuits – Évolution Valeur CAM

Baccalauréat Professionnel Vente	AP 1806-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 11/18

LISTE DES MAGASINS RETENUS

« Animation pâte à cookies caramel au beurre salé et noix de pécan »

CENTRES LECLERC DE VENDÉE
Aizenay
Challans
Chantonnay
La Roche-sur-Yon – Rte de Chollet
La Roche-sur-Yon – Rte la Tranche S/Mer
Les Herbiers
Montaigu
Olonne-Sur-Mer
St-Gilles-Croix-de-Vie
NOMBRE DE MAGASINS À VISITER : 9

DOCUMENT 5

FRAIS DE DÉPLACEMENT, DE BOUCHE ET D'HÔTEL

Vous résidez à Nantes, lieu du siège social de Mamm.

1. Vous avez pu visiter tous les magasins avec qui vous aviez fixé un rendez-vous.
2. Votre responsable vous attribue un forfait de 19,00 € par repas (déjeuner) pris à l'extérieur et de 75,00 € par soirée étape à l'hôtel. Monsieur Chevalier insiste sur le confort et le repos de son personnel et préconise la nuit à l'hôtel à partir du moment où vous êtes hors du département de la Loire-Atlantique. Vous travaillez au forfait jour et vous pouvez avoir une amplitude horaire d'un maximum de 10 heures (pause déjeuner et temps de route inclus).
3. Vous disposez d'un véhicule de fonction, type Renault Mégane (diesel) appartenant à la société. Les frais de carburant sont pris en charge par Mamm Cookies (carte bancaire de la société). Le coût kilométrique est estimé à 0,35 € TTC par kilomètre parcouru.
4. Vous parcourez en moyenne 70 kms/heure. Vous consacrez en moyenne, une heure trente pour chaque rendez-vous. Vous commencez vos rendez-vous à partir de 9h30 le matin et à partir de 14h00 l'après-midi, avec une pause méridienne de 12h00 à 13h30. Après 18h00, les managers de rayons ne sont plus disponibles pour vous rencontrer.
5. Les frais de péage ne sont pas à calculer car votre véhicule dispose d'un boîtier télépéage pris en charge par la société Mamm Cookies.
6. Lors de la prospection de vos clients situés en Vendée, vous serez hébergé à l'hôtel : Inter Hôtel Napoléon de la Roche-Sur-Yon (50 boulevard Arisitide Briand – 85000).

Baccalauréat Professionnel Vente	AP 1806-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 12/18

AUTRES ÉLÉMENTS LIÉS À VOTRE TOURNÉE

Lors de votre tournée en Vendée, le premier jour, visiter dans l'ordre suivant les magasins de la Roche-Sur-Yon – Rte Cholet, puis celui de La Roche-Sur-Yon – Rte de la Tranche S/Mer, suivi du magasin de Chantonay. À l'issue de cette première journée, vous serez hébergé à l'Inter Hôtel de Napoléon de la Roche-Sur-Yon. Le deuxième jour dans le département de la Vendée, visiter dans l'ordre les magasins suivants : Olonne-Sur-Mer, St-Gilles-Croix-de-Vie, Challans, Aizenay. À l'issue de cette deuxième journée, vous serez à nouveau hébergé à l'Inter Hôtel de Napoléon de la Roche-Sur-Yon. Enfin, le troisième jour de votre prospection en Vendée, visiter, toujours dans l'ordre respectif, les magasins suivants : Les Herbiers, Montaigu. Vous rejoindrez le siège de Mamm Cookies après avoir visité ces deux magasins.

Centres Leclerc en Vendée (85)



Baccalauréat Professionnel Vente	AP 1806-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 13/18

MATRICE KILOMÉTRIQUE ENTRE LES VILLES DU 44 ET DU 85

Distance en Kms	Siège Mamm Cookies	Aizenay	Ancenis	Blain	Challans	Chantonnay	Châteaubriant	Clisson	Fontenay-le-Comte	Guérande	La Roche S/Yon Route de Cholet	La Roche S/Yon Rte de la Tranche	Les Herbiers	Luçon	Montaigu	Nantes Atout Sud	Nantes Basse Goulaine	Nantes Océane	Nantes Orvault	Nantes Paradis	Nantes St Herblain	Olonne-Sur-Mer	Pontchâteau	Pornic	St-Brévin-les-Pins	St-Gilles-Croix-de Vie	St-Nazaire	Hôtel Napoléon La Roche S/Yon
Villes - Départements		85	44	44	85	85	44	44	85	44	85	85	85	85	85	44	44	44	44	44	44	85	44	44	44	85	44	85
Siège Mamm Cookies	-	61.3	38.8	37.0	59.4	78.3	64.8	30.7	114.0	77.0	69.7	70.3	64.8	101.9	37.4	05.8	10.8	06.9	06.3	07.2	05.0	92.4	49.1	47.5	53.8	80.1	60.4	
Aizenay	61.3	-	93.4	97.5	24.5	50.5	123.7	54.5	75.9	108.0	18.6	18.8	56.3	50.4	39.4	57.1	58.0	53.2	65.6	65.9	63.6	28.8	109.1	63.7	80.3	28.2	93.1	16.8
Ancenis	38.8	93.4	-	49.7	93.5	99.4	46.1	35.0	136.5	112.3	92.5	93.4	71.7	124.3	51.1	40.8	37.4	42.0	37.9	30.3	42.6	125.8	83.5	87.1	95.1	109.6	96.8	
Blain	37.0	97.5	49.7	-	92.0	113.9	42.5	64.0	149.5	60.8	105.1	111.9	103.5	138.5	74.1	40.6	45.7	43.8	30.6	37.6	34.0	128.5	29.5	63.3	47.4	115.3	44.9	
Challans	59.4	24.5	93.5	92.0	-	76.2	120.9	58.6	101.3	93.1	43.4	43.7	80.4	76.4	48.3	53.7	56.7	65.4	63.5	63.1	57.6	39.1	89.9	45.6	63.0	19.2	71.2	
Chantonnay	78.3	50.5	99.4	113.9	76.2	-	138.7	55.8	35.5	154.8	32.5	34.5	26.1	32.0	39.3	74.3	76.1	70.3	81.7	82.6	82.4	69.0	128.9	117.9	129.7	79.1	137.9	35.2
Châteaubriant	64.8	123.7	46.1	42.5	120.9	138.7	-	86.2	175.6	103.2	130.8	131.7	120.1	163.0	99.1	70.1	67.2	73.3	59.7	56.0	64.9	153.0	73.6	108.6	92.8	140.2	87.7	
Clisson	30.7	54.5	35.0	64.0	58.6	55.8	86.2	-	94.8	108.2	53.1	53.8	36.3	87.5	15.1	29.0	19.7	27.1	33.7	29.1	34.5	85.6	81.6	74.4	83.2	77.6	92.1	
Fontenay-le-Comte	114.0	75.9	136.5	149.5	101.3	35.5	175.6	94.8	-	192.1	57.9	60.5	55.1	28.9	76.8	110.4	111.3	106.4	117.8	118.7	118.5	84.4	165.0	146.8	162.3	104.4	174.0	
Guérande	77.0	108.0	112.3	60.8	93.1	154.8	103.2	108.2	192.1	-	133.0	133.2	143.3	165.5	113.6	82.6	89.3	82.3	77.4	83.2	73.1	130.7	33.3	44.8	28.2	111.8	19.7	
La Roche S/Yon Route de Cholet	69.7	18.6	92.5	105.1	43.4	32.5	130.8	53.1	57.9	133.0	-	03.6	38.6	33.1	40.3	65.6	67.9	61.6	73.8	74.8	74.5	34.9	121.1	82.8	105.3	46.3	109.7	
La Roche S/Yon Rte de la Tranche	70.3	18.8	93.4	111.9	43.7	34.5	131.7	53.8	60.5	133.2	03.6	-	41.9	32.6	40.2	67.1	66.9	62.3	74.7	75.6	75.4	33.0	122.0	83.7	105.4	46.0	110.6	
Les Herbiers	64.8	56.3	71.7	103.5	80.4	26.1	120.1	36.3	55.1	143.3	38.6	41.9	-	55.4	28.3	64.6	56.1	60.6	69.8	64.2	71.7	76.0	116.0	110.1	121.0	85.2	126.2	41.5
Luçon	101.9	50.4	124.3	138.5	76.4	32.0	163.0	87.5	28.9	165.5	33.1	32.6	55.4	-	70.3	98.3	102.1	94.5	105.7	106.6	106.4	53.4	153.9	123.1	138.1	77.6	150.1	
Montaigu	37.4	39.4	51.1	74.1	48.3	39.3	99.1	15.1	76.8	113.6	40.3	40.2	28.3	70.3	-	33.5	30.5	29.5	40.9	41.1	40.6	72.1	88.2	72.2	89.0	64.7	97.7	
Nantes - Atout Sud	05.8	57.1	40.8	40.6	53.7	74.3	70.1	29.0	110.4	82.6	65.6	67.1	64.6	98.3	33.5	-	09.4	05.1	10.5	11.4	09.6	87.5	53.7	44.8	52.8	72.0	62.2	
Nantes - Basse Goulaine	10.8	58.0	37.4	45.7	56.7	76.1	67.2	19.7	111.3	89.3	67.9	66.9	56.1	102.1	30.5	09.4	-	09.4	15.4	12.3	14.9	90.3	59.9	54.2	62.9	76.4	70.8	
Nantes - Océane	06.9	53.2	42.0	43.8	49.3	70.3	73.3	27.1	106.4	82.3	61.6	62.3	60.6	94.5	29.5	05.1	09.4	-	13.2	14.0	11.9	83.6	56.2	47.8	55.4	69.0	64.9	
Nantes - Orvault	06.3	65.6	37.9	30.6	63.8	81.7	59.7	33.7	117.8	77.4	73.8	74.7	69.8	105.7	40.9	10.5	15.4	13.2	-	07.5	07.3	96.1	46.9	49.5	55.8	83.8	58.9	
Nantes - Paradis	07.2	65.9	30.3	37.6	63.1	82.6	56.0	29.1	118.7	83.2	74.8	75.6	64.2	106.6	41.1	11.4	12.3	14.0	07.5	-	12.3	97.5	54.1	56.8	63.2	83.7	66.1	
Nantes - St Herblain	05.0	63.6	42.6	34.0	57.6	82.4	64.9	34.5	118.5	73.1	74.5	75.4	71.7	106.4	40.6	09.6	14.9	11.9	07.3	12.3	-	96.4	44.7	43.5	49.7	77.6	56.0	
Olonne-Sur-Mer	92.4	28.8	125.8	128.5	39.1	69.0	153.0	85.6	84.4	130.7	34.9	33.0	76.0	53.4	72.1	87.5	90.3	83.6	96.1	97.5	96.4	-	128.6	86.1	102.2	25.4	112.5	33.2
Pontchâteau	49.1	109.1	83.5	29.5	89.9	128.9	73.6	81.6	165.0	33.3	121.1	122.0	116.0	153.9	88.2	53.7	59.9	56.2	46.9	54.1	44.7	128.6	-	43.8	27.6	106.9	26.2	
Pornic	47.5	63.7	87.1	63.3	45.6	117.9	108.6	74.4	146.8	44.8	82.8	83.7	110.1	123.1	72.2	44.8	54.2	47.8	49.5	56.8	43.5	86.1	43.8	-	17.7	60.0	28.6	
St-Brévin-les Pins	53.8	80.3	95.1	47.4	63.0	129.7	92.8	83.2	162.3	28.2	105.3	105.4	121.0	138.1	89.0	52.8	62.9	55.4	55.8	63.2	49.7	102.2	27.6	17.7	-	76.7	14.1	
St-Gilles-Croix-de Vie	80.1	28.2	109.6	115.3	19.2	79.1	140.2	77.6	104.4	111.8	46.3	46.0	85.2	77.6	64.7	72.0	76.4	69.0	83.8	83.7	77.6	25.4	106.9	60.0	76.7	-	88.1	
St-Nazaire	60.4	93.1	96.8	44.9	71.2	137.9	87.7	92.1	174.0	19.7	109.7	110.6	126.2	150.1	97.7	62.2	70.8	64.9	58.9	66.1	56.0	112.5	26.2	28.6	14.1	88.1	-	
Hôtel Napoléon La Roche S/Yon		16.8				35.2							41.5									33.2						-

Baccalauréat Professionnel Vente	AP 1806-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 14/18

DOCUMENT 8

PRIME SUR OBJECTIF DU CHIFFRE D'AFFAIRES RÉALISÉ

Pour valoriser votre travail sur cette opération, Monsieur Chevalier a décidé d'attribuer une prime selon le barème ci-dessous :

- Si CA \leq 2 000 € de l'objectif 0,00 €
- Si CA > 2 000 € et \leq 2 500 € de l'objectif .. 150,00 €
- Si CA > 2 500 € et \leq 3 000 € de l'objectif ... 250,00 €
- Si CA > 3 000 € de l'objectif 350,00 €

DOCUMENT 9

TABLEAU DE BORD DES RÉSULTATS DES VENDEURS

Données et indicateurs de performance	Vendeur Région Bretagne	Vendeur Région Nouvelle-Aquitaine	Objectif de l'entreprise
Nombre de magasins contactés	35	42	
Nombre de visites effectives	15	26	
Nombre de commandes	14	18	
CA HT réalisé	40.250 €	37.800 €	50.000 €
Frais engagés HT	450,00 €	650,00 €	600,00 €
Coût d'une visite (frais engagés / nombre de visites)	30,00 €	25,00 €	26,08 €
Ratio de prise de rendez-vous (nbre de visites / nbre de contacts)	0,43	0,62	0,80
Capacité à conclure la vente (nbre de commandes / nbre de visites)	0,93	0,69	0,83
Montant moyen d'une commande HT	3.017,86 €	2.100,00 €	2.500,00 €
Coût d'une commande HT	32,14 €	36,11 €	30,00 €
Frais engagés par rapport au CA (en %)	1,12	1,72	1,20

À compléter et à remettre avec la copie.

DÉTERMINATION DU COÛT DU PLAN DE TOURNÉE

JOURS	COÛT DÉJEUNERS (€)	SOIRÉES			KILOMÉTRAGE			COÛT GLOBAL (€)
		ÉTAPES		Coût	Nbre de Kms (A/R)	Calculs coût kilométrique	Montant TTC (€)	
		Oui ¹	Non ¹					
1
.....
.....
.....
.....
TOTAL	-	-	-	-

¹ Cocher la case correspondante.
Arrondir deux chiffres après la virgule.

Baccalauréat Professionnel Vente	AP 1806-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 17/18

ANNEXE 3

À compléter et à remettre avec la copie.

VOS PERFORMANCES COMMERCIALES

Données et indicateurs de performances	Détails des calculs	Vos résultats	Objectifs de l'entreprise
Nombre de magasins contactés			13
Nombre de rendez-vous effectifs			7
Taux de rendez-vous obtenus/nombre de magasins contactés			80 %
Nombre de commandes			5
Chiffre d'affaires HT réalisé (TVA 5,5 %)			20 000 €
Frais engagés Repas, carburant...(TTC)			350,00 €
Nombre de commandes prises/RDV obtenus			0.70
Montant moyen d'une commande HT			2 500,00 €

Arrondir deux chiffres après la virgule.

Baccalauréat Professionnel Vente	AP 1806-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 18/18