

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 CORRIGÉ

Ce dossier comprend 12 pages numérotées de 1/12 à 12/12

Baccalauréat Professionnel Vente	C1906-VE T 22	Session 2019	DC
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 1/12

SOMMAIRE

Page 2 : Barème

Pages 3 à 9 : Corrigé des annexes

BARÈME

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

1.1/	/12 points
1.2/ <u>Annexe 1</u> : Ecart de prix pour les appartements et les maisons dans la Vienne	/8 points
1.3/	/2 points
1.4/	/2 points

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

2.1/ <u>Annexe 2</u> : Total des honoraires	/11 points
2.2/	/1 point
2.3/ <u>Annexe 3</u> : Fiche des suivis de vente.	/8,5 points
2.4/	/2 points
2.5/	/1 point
2.6/	/1 point

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

3.1/ <u>Annexe 4</u> : Coût du stand	/8,25 points
3.2/	/3,25 points

TOTAL DE L'ÉPREUVE : /60 POINTS

Baccalauréat Professionnel Vente	C1906-VE T 22	Session 2019	DC
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 2/12

PARTIE I : ANALYSER LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER

(24 points)

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.

/12 points

- Structure (introduction, développement) : /2 pts (*1 pt pour la structure, 0,25 pt par élément développé*).
- Idées : /8 pts
- Clarté de l'expression : /1 pts
- Orthographe : /1 pts

Éléments de la note de synthèse :

Evolution des demandes des Français en matière de logement depuis 30 ans /Raisons /3 points

- Le nombre de m² par personne a augmenté : il est passé de 31 en 1984 à 40 en 2006 (0,5 pt, si aucun chiffre 0). Depuis, il est stable. Les raisons en sont la diminution du nombre de personnes par ménage, qui est due notamment au vieillissement de la population ; et la construction de logements, qui a été plus rapide que l'augmentation de la population.

- Les logements sont plus confortables. (0,5 point)

- Les Français sont plus souvent propriétaires : 50 % en 1973, 58 % en 2013 (0,5 pt, si aucun chiffre 0), (le taux d'accès diminue depuis 2008 (0,5 point). Cela s'explique par la baisse des taux de crédit et un endettement sur des périodes plus longues.

- Les inégalités de revenus entre propriétaires et locataires augmentent. (0,5 pt)

- L'engouement pour le logement ancien plus que pour le logement neuf ((0,5 pt)

Difficultés observées à propos du logement / Population concernée :

/ 1 point

Le surpeuplement des logements concerne 8 % de la population (0,5 pt, si aucun chiffre 0), surtout dans les zones « tendues ».

- Certains logements manquent encore de confort : 3 % des ménages déplorent un défaut grave de leur logement. (0,5 pt, si aucun chiffre 0)

Baccalauréat Professionnel Vente	C1906-VE T 22	Session 2019	DC
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 3/12

Les prix du marché de l'immobilier : / 3 points
 - Les prix ont augmenté de nouveau depuis le deuxième trimestre 2015 : +2 %. (0,5 pt, si aucun chiffre 0)
 - Le marché n'est pas uniforme ; les hausses de prix ne sont pas les mêmes dans toutes les grandes villes (0,5 point), il y a des écarts de prix entre les différentes villes (0,5 points)
 - Sur l'ensemble du territoire français, les prix de l'ancien ont augmenté (0,5 points). Cette tendance devrait se poursuivre. En ce qui concerne les transactions, les ventes de logements anciens augmentent également, sans doute en raison de taux d'intérêt bas dans l'immobilier. - L'agence de notation Standard&Poor's estime à 4 % la hausse des prix de l'immobilier en 2017 (0,5 pt, si aucun chiffre 0) et elle prévoit une augmentation entre 2018 et 2020. (0,5 pt, si aucun chiffre 0)

Le comparatif entre les prix nationaux et ceux de la Vienne : / 1 point
 Tarif supérieur à ceux des 31 % des départements qui sont à 1300€ le m² (0,5 pt, si aucun chiffre 0), mais largement inférieur à ceux de l'Île de France et Alpes-Maritimes (4000€ le m²). (0,5 pt, si aucun chiffre 0)

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)

/8 points

Annexe 1 : 7 points

(0,25 pt/case et 1 pt par calcul) - Si pas d'arrondi : - 1 point sur la note globale

Ville	Écarts de prix par rapport à la moyenne			
	Appartements		Maisons	
	en valeur absolue	en valeur relative (%)	en valeur absolue	en valeur relative (%)
Poitiers	126	9 %	238	+18 %
Châtelleraut	-385	-26 %	-121	-9 %
Buxerolles	37	3 %	335	+26 %
Loudun	-440	-30 %	-280	-22 %
Chauvigny	-----	-----	-54	-4 %
Saint-Benoît	61	4 %	333	26 %
Montmorillon	-----	-----	-205	-16 %
Migné-Auxances	-40	-3 %	274	21 %

Détails des calculs pour Poitiers : 1 point (0,25 point par calcul)Appartements :

Écart de prix par rapport à la moyenne en valeur absolue : 1586 - 1460 = 126 euros

Écarts de prix par rapport à la moyenne en valeur relative (%) : 126 / 1460 x 100 = 9 %

Maisons :

Écart de prix par rapport à la moyenne en valeur absolue : 1527 - 1289 : 238 euros

Écarts de prix par rapport à la moyenne en valeur relative (%) : 238 / 1289 x 100 = 18 %

Baccalauréat Professionnel Vente	C1906-VE T 22	Session 2019	DC
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 4/12

1.3 Commenter les résultats obtenus sur votre copie.

/2 points

(0,5 pt/idée justifiée)

Accepter toute réponse cohérente en lien avec les résultats de l'Annexe 1)

Dans l'ensemble, les écarts de prix entre les différentes villes étudiées ne sont pas considérables. Les écarts de prix par m² des appartements sont assez faibles :

C'est à Poitiers que le prix des appartements est le plus élevé, sans que cet écart soit très important : +9 % par rapport à la moyenne. *(0,5 pt)*

- ❖ En revanche, dans deux villes, le prix des appartements est bien au-dessous de la moyenne : il s'agit de Loudun (-30 %) et de Châtelleraut (-26 %). *(0,5 pt)*

Les différences de prix des maisons sont plus importantes que pour les appartements :

- ❖ Plusieurs villes se situent nettement au-dessus de la moyenne : Buxerolles et St Benoît (+26 %) ; Poitiers (+18 %). *(0,5 pt)*
- ❖ D'autres sont en-dessous de la moyenne ; c'est le cas notamment de Loudun (-22 %) et de Montmorillon (-16 %). *(0,5 pt)*

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.

/2 points *(0,5 pt/idée)*

- La raison principale est la taille de la ville (c'est souvent dans les plus grandes villes que les prix des logements sont les plus élevés)
- Les équipements commerciaux
- Les moyens de transport
- Les infrastructures (écoles, lycées, hôpitaux...)
- La proximité d'une grande ville
- Les nuisances environnementales
- Le dynamisme économique
- Le cadre de vie
- Attraction touristique ; équipements de loisirs à disposition
- La répartition géographique des CSP
- ...
-

(Accepter toute proposition cohérente)

Baccalauréat Professionnel Vente	C1906-VE T 22	Session 2019	DC
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 5/12

PARTIE II : ANALYSER LE SYSTÈME DE RÉMUNÉRATION DES COMMERCIAUX

(24,5 points)

À partir de vos connaissances et du document 4

2.1 Calculer la rémunération des commerciaux, et compléter l'Annexe 2. /13 points

Annexe 2 :

Attention 3 propositions possibles au regard de l'énoncé et des documents proposés dans le sujet

1/ Calcul de la rémunération pour le trimestre avec les barèmes horaires donnés dans le document 4

	Rémi	Alysée	Charles	Emmanuel
Total des honoraires générés par trimestre (€)	38500 <i>0,25 pt</i>	23000 <i>0,25 pt</i>	34500 <i>0,25 pt</i>	19500 <i>0,25 pt</i>
Fixe (€)	1500 x3 <i>0,5 pt</i>	1500 x3 <i>0,5 pt</i>	1500 x3 <i>0,5 pt</i>	1500 x3 <i>0,5 pt</i>
Commission (€)	3540 <i>0,5 pt</i>	720 <i>0,5 pt</i>	2740 <i>0,5 pt</i>	720 <i>0,5 pt</i>
Primes (€)	750 <i>0,5 pt</i>	700 <i>0,5 pt</i>	750 <i>0,5 pt</i>	350 <i>0,5 pt</i>
Total (€)	8790 <i>0,5 pt</i>	5920 <i>0,5 pt</i>	7990 <i>0,5 pt</i>	2520 <i>0,5 pt</i>

Rémi :

- 15000 : 0 €
- 23000-15000 = $(8000 \times 9) / 100 = 720$ €
- 30000-23000 = $(7000 \times 16) / 100 = 1120$ €
- 38500-30000 = $(8500 \times 20) / 100 = 1700$ €

Total : 720 € + 1120 € + 1700 = **3540 €**

Alysée : - pour la tranche 23000-15000 = **720€** (calcul au-dessus)

Charles :

- pour les 2 premières tranches : 720 + 1120 = 1840€
- 34500-30000 = $(4500 \times 20) / 100 = 900$ €

Total : 1839,75 + 899,8 = **2740 €**

Emmanuel : - 19500-15001 = $(4499 \times 9) / 100 =$ **720 €**

Baccalauréat Professionnel Vente	C1906-VE T 22	Session 2019	DC
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 6/12

2/ Calcul de la rémunération pour le trimestre avec les barèmes horaires par tranche :

- 15 00/23000
- 23001/30000
- 30001/40000

	Rémi	Alysée	Charles	Emmanuel
Total des honoraires générés par trimestre (€)	38500 <i>0,25 pt</i>	23000 <i>0,25 pt</i>	34500 <i>0,25 pt</i>	19500 <i>0,25 pt</i>
Fixe (€)	1500 <i>0,5 pt</i>	1500 <i>0,5 pt</i>	1500 <i>0,5 pt</i>	1500 <i>0,5 pt</i>
Commission (€)	3539,55 <i>0,5 pt</i>	719,91 <i>0,5 pt</i>	2639,75 <i>0,5 pt</i>	404,91 <i>0,5 pt</i>
Primes (€)	750 <i>0,5 pt</i>	550 <i>0,5 pt</i>	750 <i>0,5 pt</i>	350 <i>0,5 pt</i>
Total (€)	5789,55 <i>0,5 pt</i>	2769,91 <i>0,5 pt</i>	4889,75 <i>0,5 pt</i>	2254,91 <i>0,5 pt</i>

Calcul de la commission par vendeur selon les tranches : (0,5 pt par vendeur / 0 si erreur)

Rémi :

- 15000 : 0 €
- 23000-15001 = $(7999 \cdot 9) / 100 = 719,91$ €
- 30000-23001 = $(6999 \cdot 16) / 100 = 1119,84$ €
- 38500-30001 = $(8499 \cdot 20) / 100 = 1699,80$ €

Total : 719,91 € + 1119,84 € + 1699,80 € = **3539,55 €**

Alysée : - pour la tranche 23000-15001 = **719,91 €** (calcul au-dessus)

Charles :

- pour les 2 premières tranches : 719,91 + 1119,84 = 1839,75 €
- 34500-30001 = $(4499 \cdot 20) / 100 = 899,80$ €

Total : 1839,75 + 899,8 = **2739,55 €**

Emmanuel : - 19500-15001 = $(4499 \cdot 9) / 100 = 404,91$ €

3/ Calcul de la rémunération mensuelle (commission divisée par 3) avec barèmes horaires donnés dans le document 4

	Rémi	Alysée	Charles	Emmanuel
Total des honoraires générés par trimestre (€)	38500 <i>0,25 pt</i>	23000 <i>0,25 pt</i>	34500 <i>0,25 pt</i>	19500 <i>0,25 pt</i>
Fixe (€)	1500 <i>0,5 pt</i>	1500 <i>0,5 pt</i>	1500 <i>0,5 pt</i>	1500 <i>0,5 pt</i>
Commission (€)	3540/3 1180 <i>0,5 pt</i>	720/3 240 <i>0,5 pt</i>	2740/3 913 <i>0,5 pt</i>	720/3 240 <i>0,5 pt</i>
Primes (€)	750 <i>0,5 pt</i>	700 <i>0,5 pt</i>	750 <i>0,5 pt</i>	350 <i>0,5 pt</i>
Total (€)	3430 <i>0,5 pt</i>	2240 <i>0,5 pt</i>	3163 <i>0,5 pt</i>	2090 <i>0,5 pt</i>

Baccalauréat Professionnel Vente	C1906-VE T 22	Session 2019	DC
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 7/12

Rémi :

- 15000 : 0 €
- 23000-15000 = $(8000 \times 9) / 100 = 720 \text{ €}$
- 30000-23000 = $(7000 \times 16) / 100 = 1120 \text{ €}$
- 38500-30000 = $(8500 \times 20) / 100 = 1700 \text{ €}$
- Total :** 720 € + 1120 € + 1700 = **3540 €/3=1180**

Alysée : - pour la tranche 23000-15000 = 720€ (calcul au-dessus) **720/3=240**

Charles :

- pour les 2 premières tranches : 720 + 1120 = 1840€
- 34500-30000 = $(4500 \times 20) / 100 = 900 \text{ €}$
- Total :** 1839,75 + 899,8 = **2740/3=913**

Emmanuel : - 19500-15001 = $(4499 \times 9) / 100 = \textbf{720/3=240}$

2.2 Commenter, **sur votre copie**, les résultats des quatre commerciaux pour le premier trimestre. **/1 point**

Rémi et Charles ont de bons résultats en nombre de biens immobiliers vendus et en nombre de mandats (0,5 point)

Alysée et Emmanuel ne vendent pas suffisamment de biens et ne sont pas assez dynamiques en termes de rentrées de mandats.

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. **/6,5 points**

Annexe 3 : /3,25 pts

Pour la ligne « Total trimestre » 0,25 point ou 0

Objectifs d'honoraires					
Période	Objectif en euros par commercial	Montant d'honoraires réalisés			
		Rémi	Alysée	Charles	Emmanuel
Mois 1	15 000	15000	6500	11000	0
Mois 2	11 500	12000	9500	13500	10000
Mois 3	10 500	11500	7000	10000	9500
Total trimestre	37000 0,25 pt	38500 0,25 pt	23000 0,25 pt	34500 0,25 pt	19500 0,25 pt
Taux de réalisation des objectifs de vente		$(38500 \times 100) / 37000$ 104,05 % 0,5 pt	$(23000 \times 100) / 37000$ 62,16 % 0,5 pt	93,24 % 0,5 pt	52,70 % 0,5 pt

Baccalauréat Professionnel Vente	C1906-VE T 22	Session 2019	DC
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 8/12

Pour la ligne « Total trimestre » 0,25 point ou 0/

/3,25 pts

Objectifs en mandats					
Période	Objectif en rentrée de mandats par commercial	Nombre de mandats			
		Rémi	Alysée	Charles	Emmanuel
Mois 1	7	6	3	5	0
Mois 2	6	4	3	6	3
Mois 3	6	3	3	4	4
Total trimestre	19 0,25 pt	13 0,25 pt	9 0,25 pt	15 0,25 pt	7 0,25 pt
Taux de réalisation des objectifs de rentrée de mandats		(13*100) /19 68,42 % 0,5 pt	(9*100) /19 47,37 % 0,5 pt	78,95 % 0,5 pt	36,84 % 0,5 pt

Analyse des performances

/2 points

- Rémi est le seul à atteindre l'objectif d'honoraires (104,05 %) suivi de Charles (93,24 %). Les deux autres Alisée et Emmanuel atteignent respectivement 62,16 % et 52,70 %.
(Objectifs d'honoraires 1 point)
- Concernant les objectifs de mandat, c'est qui a le taux de réalisation le plus élevé (78,95 %) suivi de Rémi (68,42 %) Alisée (47,37 %) et Emmanuel (36,84 %).
(Objectifs de mandat 1 point)

Baccalauréat Professionnel Vente	C1906-VE T 22	Session 2019	DC
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 9/12

2.4 Indiquer, dans un tableau **sur votre copie**, les avantages et inconvénients du système de rémunération mis en place par l'entreprise. (0,5 pt/idée cohérente)

/2 points

- 0,5 si pas de présentation sous forme de tableau

- 1 si le candidat ne propose que des avantages ou que des inconvénients

AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
<ul style="list-style-type: none"> - Motivation des vendeurs en poussant le commercial à réaliser son objectif, d'où un accroissement des bénéfices pour l'entreprise. - Valorise le dépassement d'objectif en incitant le commercial à rechercher des biens à vendre - Incitation à ne pas faire de remise sur le prix du bien car baisse du commissionnement obligatoire - Incitation à la prospection - Traduit le travail réel effectué par les commerciaux, qui sont obligés d'être très dynamiques et efficaces - Évite le turn-over dû à la démission du vendeur qui se contenterait d'un fixe important. 	<ul style="list-style-type: none"> - Engendre une concurrence entre les commerciaux et une ambiance pas forcément favorable - Système complexe imposant une grande rigueur dans la comptabilité (Mme Grenieux laisse faire le comptable)

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: **/1 point**

0,5 point par élément

- prospecter davantage (boîtage, pige, bouche à oreille, porte à porte)
- revoir leurs techniques d'argumentation lors des visites (en étudiant mieux le bien et le dossier acheteur).
- accompagnement sur le terrain par la responsable
- formation aux techniques de prospection
- Opération coup de poing

Accepter toute proposition cohérente

Baccalauréat Professionnel Vente	C1906-VE T 22	Session 2019	DC
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 10/12

2.6 Indiquer, sur votre copie, le ou les vendeurs qui pourront bénéficier du week-end détente : /1 point

1 point ou 0

Aucun vendeur n'a atteint l'objectif.

PARTIE III : PARTICIPER AU SALON DE L'HABITAT ET EN ÉVALUER LA RENTABILITÉ

(11,5 points)

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

/8,25 points

COÛT DU STAND		
Postes de dépenses	Détail des calculs et justification	Montants (€)
Hall d'exposition	(1.20 € X 9 m2) X 3 jours	32.40 € (0,5 pt)
Achat d'un stand : stand parapluie	2500 € HT	2500 € (0,25 pt)
Frais de dossier	210 € HT	210 € HT (0,25 pt)
3 chaises hautes x ERQUY noir / 1 table haute MALBAN gris : 180 € HT	180 € HT	180 € HT (0,25 pt)
1 Pupitre orateur design : 128 € HT	128 € HT	128 € HT (0,25 pt)
Electricité : 18 € HT par jour (installation mono 15 ampères) + frais de branchement	18 € X 3 + 148 €	202 € (0,25 pt)
Eau : 10 € HT par jour jour + frais de branchement	10 € X 3 + 162 €	192 € (0,25 pt)
COÛT COMMUNICATION		
Cartons d'invitation anciens clients 0.85€ l'unité	0.85 X 400	340 € (0,5 pt)
E-invitations : 0.35 € l'unité	0.35 X 50	17.50 € (0,5 pt)
Ensemble de bannières publicitaires : 1250 € HT	1250 €	1250 € (0,25 pt)
COÛT ANIMATION		
Animation du stand (cocktails, etc..) : 50 € HT par jour Concerne uniquement le cocktail du vendredi soir	50 € HT	50 € (0,25 pt)
Rémunération du commercial : 80 € par jour	(80 € X 3 jours) X 2 commerciaux	480 € (0,25 pt)
Frais de restauration : 15 € par repas	(15 € X 3 jours) X 2 commerciaux	90 € (0,5 pt)
Eau, café et thé par jour : 10 € HT	(10 € X 3 jours)	30 € (0,5 pt)
PVHT TOTAL		5701.09 € (1 pt)
TVA 20 %		1140.22 (1 pt)
COÛT DE REVIENT GLOBAL (TTC) €		6841.31 € (1,5 pt)

Baccalauréat Professionnel Vente	C1906-VE T 22	Session 2019	DC
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 11/12

- 3.2** Calculer et commenter, **sur votre copie**, la rentabilité de la participation à ce salon. Le calcul se fera à partir des données HT)
(2 pts pour les calculs, 0 si calculs TTC + 1,25 pt pour les commentaires) /3,25 points

Somme gagnée par l'agence réellement en HT : $19500 - 404.91 = 19095.09 \text{ €}$
 $19095.09 - 5701.09 = \underline{\underline{13\ 394 \text{ €}}}$

L'agence a gagné **13 394 €**. Faire le « Salon de l'habitat » au Parc des Expositions à Poitiers est une opération rentable pour l'agence. L'opération aura permis en outre d'informer le public du changement d'enseigne et d'augmenter la notoriété de l'enseigne. *(1,25 point)*

Baccalauréat Professionnel Vente	C1906-VE T 22	Session 2019	DC
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 12/12