

# 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 SUJET

**Ce dossier comprend 21 pages numérotées de DS 1/21 à DS 21/21.**

**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).

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1506-VE T 22	<b>Session 2015</b>	<b>DS</b>
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 1/21

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

Page 2 :	Sommaire et barème
Pages 3 à 6 :	Énoncé du sujet.
Page 7 :	Récapitulatif des documents et annexes.
Pages 8 à 16 :	Documents.
Pages 17 à 21 :	Annexes à rendre avec la copie.

<b>BARÈME</b>
---------------

**PARTIE .I. ANALYSER LE MARCHÉ DES BISCUITS ET GÂTEAUX EN FRANCE /20 PTS**

**PARTIE .II. : PARTICIPER AU SALON « SAVEURS DES PLAISIRS GOURMANDS » /18 PTS**

**PARTIE .III. : ANALYSER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE DE LA FORCE DE VENTE /22 PTS**

**TOTAL DE L'ÉPREUVE : /60 PTS**

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1506-VE T 22	<b>Session 2015</b>	<b>DS</b>
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 2/21

<p><b>SUJET</b>  <b>LES DEUX GOURMANDS</b>  <b>Terroirs d'Île-de-France</b></p>
---

L'histoire de l'entreprise Les Deux Gourmands : une histoire de famille et d'amitié. Louis BATAILLE et Guillaume CAFFIN ; deux jeunes diplômés, de l'ESSEC (École supérieure des sciences économiques et commerciales), décident de lancer, fin 2012, la production de biscuits dont les ingrédients proviennent à 100% du « Terroir Île-de-France ». L'objectif est de faire découvrir les produits du terroir et le savoir-faire des filières agricoles ou artisanales de la région.

Située dans un atelier dans la ferme de famille à Crespières, leur activité les amène à investir dans un pétrin, un four et une petite chaîne de conditionnement. Ils produisent alors des biscuits aux parfums différents : pomme, coquelicot et miel.

La marque Les Deux Gourmands se veut synonyme de qualité gustative. Dans cette optique, les deux associés développent et respectent 3 valeurs fortes : la proximité, la transparence et la découverte.

- La proximité : les produits sont fabriqués en atelier, en Île-de-France et sont issus de la transformation de matières premières locales.
- La transparence : une communication claire et complète est réalisée sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement (l'origine géographique des matières premières, les producteurs qui les produisent et les méthodes de transformation).
- La découverte : l'Île-de-France est mise en avant et valorisée afin de faire (re)découvrir aux consommateurs les produits de leur territoire.

Avec une production de plus de 3000 biscuits par jour, la marque Les Deux Gourmands est présente dans plus de 50 points de vente. Aujourd'hui, elle est implantée dans des magasins spécialisés (Natures & découvertes), des grands magasins (Galeries Lafayette, BHV Marais, Publicis Drugstore), des épiceries fines et dans la boutique à la ferme.

**Vous êtes embauché(e) par Louis BATAILLE et Guillaume CAFFIN en qualité de commercial(e) au sein de l'entreprise Les Deux Gourmands. Ils vous confient plusieurs dossiers :**

- L'analyse du marché des biscuits et gâteaux en France,
- La participation au salon « Saveurs des plaisirs gourmands »,
- L'analyse de l'activité commerciale de la force de vente.

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1506-VE T 22	<b>Session 2015</b>	<b>DS</b>
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 3/21

## PARTIE .I.

### ANALYSER LE MARCHÉ DES BISCUITS ET GÂTEAUX EN FRANCE

Afin de mieux connaître les attentes des consommateurs, votre responsable Louis BATAILLE vous demande d'étudier le marché des biscuits et gâteaux en France. Cette analyse vous amènera à repérer et qualifier les différents intervenants sur le marché et à identifier les besoins des clients.

### TRAVAIL À FAIRE :

**À partir de vos connaissances et des documents 1, 2, 3, 4, 5, 6 et 7 :**

- 1.1.** Rédiger sur votre copie, sous la forme d'une note structurée d'une trentaine de lignes, une analyse du marché des biscuits et gâteaux en France présentant :
  - L'offre sur ce marché,
  - La demande sur ce marché.
  
- 1.2** Calculer sur l'annexe 1, à compléter et à remettre avec la copie, les taux d'évolution annuels pour les années 2013/2012 et 2013/2008, sur le marché des biscuits et gâteaux en France. Justifier vos calculs.
  
- 1.3** Rédiger sur votre copie, trois arguments structurés et adaptés par rapport aux biscuits fabriqués par Les Deux Gourmands. L'argumentaire sera présenté aux prospects lors de votre participation au salon « Saveurs des plaisirs gourmands ».
  
- 1.4** Justifier sur votre copie, le choix en termes d'offre et de valeur, fait par les fondateurs de l'entreprise Les Deux Gourmands pour s'implanter sur le marché des biscuits et des gâteaux.

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1506-VE T 22	<b>Session 2015</b>	<b>DS</b>
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 4/21

## PARTIE .II.

### PARTICIPER AU SALON « SAVEURS DES PLAISIRS GOURMANDS »

L'entreprise Les Deux Gourmands participera cette année encore au salon « Saveurs des plaisirs gourmands », le rendez-vous incontournable des passionnés qui désirent découvrir les produits d'exception proposés par 350 artisans gastronomes.

Le salon « Saveurs des plaisirs gourmands » se tiendra du 05 au 08 décembre 2015 à Paris, Espace Champerret.

Votre responsable Louis BATAILLE espère que cette participation permettra notamment de développer des contacts mais également de faire découvrir les nouveautés à ses clients actuels, de fidéliser la clientèle et d'accroître la notoriété de l'entreprise. La cible privilégiée durant le salon est une clientèle de professionnels soucieuse de découvrir des produits du terroir.

Votre responsable vous confie ce dossier et vous demande :

- d'informer ses clients de sa participation au salon, par courrier électronique,
- d'étudier le coût du salon.

### TRAVAIL À FAIRE :

**2.1** Rédiger sur l'annexe 2, à compléter et à remettre avec la copie, le message électronique adressé aux directeurs des entreprises clientes afin de les informer de la participation de l'entreprise Les Deux Gourmands au salon « Saveurs des plaisirs gourmands ».

L'objectif est de présenter et faire déguster lors du salon un nouveau biscuit à la cerise, conditionné en format de poche pour les petits creux.

Le message doit être clair, attrayant afin d'attirer un nombre important de clients sur le stand des Deux Gourmands.

**À partir de vos connaissances et du document 8 :**

**2.2** Calculer sur l'annexe 3, à compléter et à remettre avec la copie, le coût total de la participation au salon pour l'entreprise Les Deux Gourmands. Votre responsable désire un stand de 16m<sup>2</sup>, équipé, sans angle.

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1506-VE T 22	<b>Session 2015</b>	<b>DS</b>
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 5/21

**PARTIE .III.****ANALYSER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE DE LA FORCE DE VENTE**

Votre responsable M. Louis BATAILLE vous demande d'analyser l'activité commerciale de sa force de vente. Elle est actuellement composée d'Éric DUBREUIL, VRP multicartes, en poste depuis la création de l'entreprise et de vous-même.

**TRAVAIL À FAIRE :**

**À partir de vos connaissances et des documents 9 et 10 :**

- 3.1** Calculer sur l'annexe 4, à compléter et à remettre avec la copie, vos performances et celles d'Éric, sur le mois d'avril. Les indemnités forfaitaires de kilométrage s'élèvent sur justificatifs à 0,35€ du km. Le taux de marque moyen est de 30%.
- 3.2** Indiquer sur votre copie, pour chacun d'entre vous, vos deux principaux points forts et points faibles.
- 3.3** Préciser sur votre copie les causes probables des écarts constatés.
- 3.4** Présenter sur votre copie deux avantages et deux inconvénients pour Les Deux Gourmands de faire appel à un VRP multicartes.
- 3.5** Calculer sur l'annexe 5, à compléter et à remettre avec la copie, votre rémunération pour le mois d'avril.

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1506-VE T 22	<b>Session 2015</b>	<b>DS</b>
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 6/21

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

<b>Document 1</b>	(1 page)	Leurs biscuits sont made in Ile-de-France	<i>(Page 8)</i>
<b>Document 2</b>	(1 page)	Nos producteurs de biscuits	<i>(Page 9)</i>
<b>Document 3</b>	(1 page)	Le succès du made in France	<i>(Page 9)</i>
<b>Document 4</b>	(2 pages)	Chiffres-clés 2013	<i>(Pages 10 et 11)</i>
<b>Document 5</b>	(1 page)	La France des biscuits & gâteaux en 2013	<i>(Page 12)</i>
<b>Document 6</b>	(1 page)	Le biscuit ou gâteau idéal des Français	<i>(Page 13)</i>
<b>Document 7</b>	(1 page)	Le goûter : une pause plaisir et équilibrée	<i>(Page 14)</i>
<b>Document 8</b>	(1 page)	Bulletin de réservation au salon « Saveurs des plaisirs gourmands »	<i>(Page 15)</i>
<b>Document 9</b>	(1 page)	Performances commerciales moyennes à réaliser	<i>(Page 16)</i>
<b>Document 10</b>	(1 page)	Informations relatives au calcul de la rémunération	<i>(Page 16)</i>
-----			
<b>Annexe 1</b>	(1 page)	Analyse de l'évolution du chiffre d'affaires du marché français des industries de la biscuiterie et des gâteaux	<i>(Page 17)</i>
<b>Annexe 2</b>	(1 page)	Message électronique destiné aux clients des Deux Gourmands	<i>(Page 18)</i>
<b>Annexe 3</b>	(1 page)	Calcul du coût total de la participation au salon « Saveurs des plaisirs gourmands »	<i>(Page 19)</i>
<b>Annexe 4</b>	(1 page)	Analyse des performances commerciales des commerciaux	<i>(Page 20)</i>
<b>Annexe 5</b>	(1 page)	Calcul de la rémunération	<i>(Page 21)</i>

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1506-VE T 22	<b>Session 2015</b>	<b>DS</b>
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 7/21

Leurs biscuits sont made in Ile-de-France

Des sablés au miel du Gâtinais, à la menthe poivrée de Milly-la-Forêt et au coquelicot d'Oncy-sur-École sont à croquer dans les épicerie fines de la région.



Louis BATAILLE et Guillaume CAFFIN, âgés de 24 et 25 ans, ont imaginé une recette gourmande 100% francilienne. Leur sablé, décliné dans quatre parfums différents, est composé d'ingrédients en provenance de trois départements d'Ile-de-France : de l'Essonne pour le miel du Gâtinais, la menthe poivrée de Milly-la-Forêt et le coquelicot d'Oncy-sur-École, des Yvelines pour la farine des moulins d'Auffreville-Brasseuil et des œufs de Feucherolles et de Seine-et-Marne pour la pomme de Brie, le sucre de Nangis et le beurre de Favières.

Ils ont présenté leur gâteau sec au dernier salon des saveurs mi-décembre à l'espace Champerret de Paris, pour trouver des distributeurs, essentiellement dans les épicerie fines franciliennes. « *Nous avons sélectionné des produits de qualité* » explique Guillaume CAFFIN. « *Notre objectif est de faire ou refaire découvrir mais aussi de mettre en valeur le terroir et le savoir-faire des filières agricoles ou artisanales de la région.* »

**Du porte-à-porte pour dénicher les meilleures saveurs**

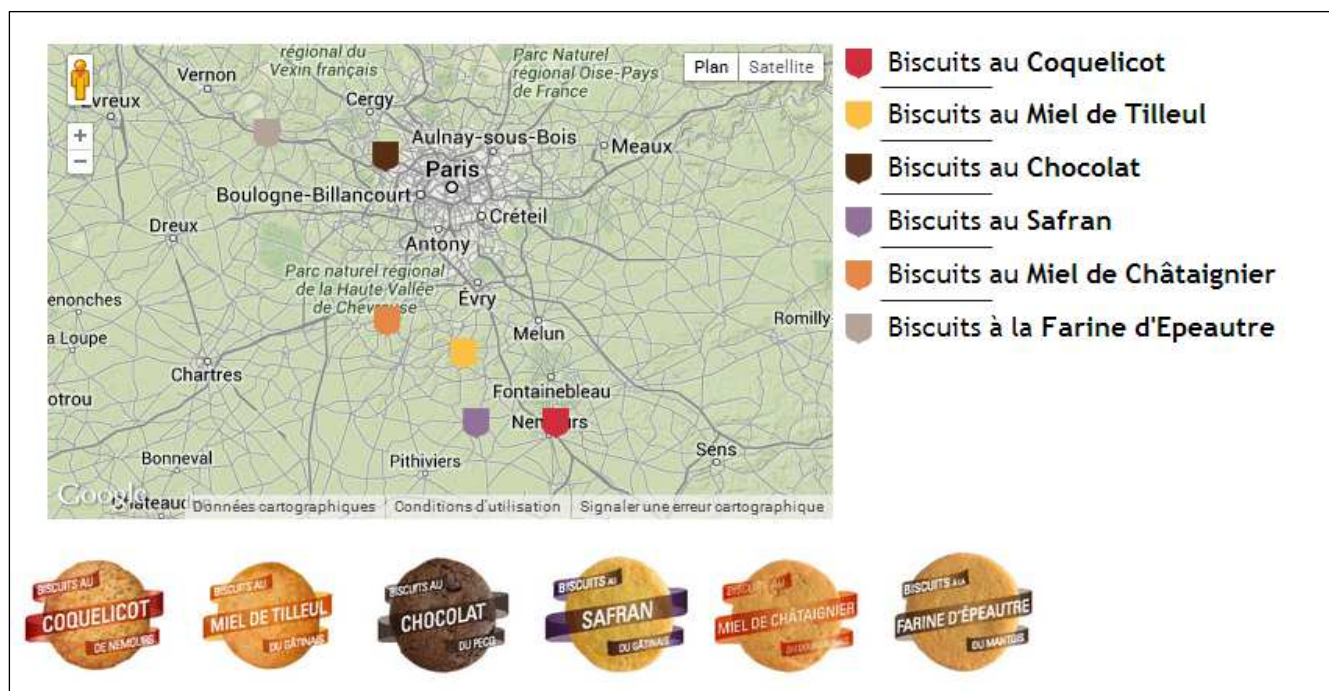
Les deux associés, qui ont étudié ensemble à l'université de Cergy (Val-d'Oise) ont parcouru la campagne afin de dénicher les meilleurs producteurs. « *Nous avons fait du porte-à-porte pour expliquer notre démarche et notre projet* », confient-ils. Puis ils ont élaboré leur recette en associant les arômes. « *Nos familles et nos proches nous ont servi de cobayes* » racontent-ils. « *Selon les réactions et les avis, nos recettes étaient corrigées.* » Et pour garantir la qualité de leur sablé, ils ont embauché une pâtissière en août. Au final, leur atelier, baptisé Les Deux Gourmands, installé dans le village de Crespières (Yvelines) dont ils sont originaires, avec une capacité de production de 3000 biscuits par jour. Environ 100 000 € ont été investis. « *C'est un gros pari, mais nous sommes sûrs de notre produit* », assure Louis BATAILLE. Aujourd'hui, ils comptent 50 points de vente dans toute la région.

Source : *Le Parisien*, le 22/12/12

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1506-VE T 22	<b>Session 2015</b>	<b>DS</b>
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 8/21



**Nos producteurs de biscuits**



Source : [www.lesdeuxgourmands.fr](http://www.lesdeuxgourmands.fr)

**DOCUMENT 3**

**Le succès du made in France**

Plus des deux tiers des Français se disent prêts à payer plus cher un produit fabriqué en France afin de soutenir l'industrie de l'Hexagone où les faillites se multiplient, selon un sondage Ifop réalisé pour Atol.

Selon l'étude intitulée "Les Français et le Made in France", 77% des personnes interrogées estiment que le critère de fabrication française "est suffisamment important pour justifier de payer plus cher un produit". Le prix ne doit toutefois être supérieur que de 5% à 10%. Plus précisément, 40% des sondés se disent prêts à payer 5% de plus et 29% de 5 à 10%.

Par ailleurs, 95% des Français considèrent qu'acheter un produit Made in France est un acte citoyen et déclarent "que leur achat permet de soutenir l'industrie nationale". Alors que le ministre du redressement productif, Arnaud Montebourg, ne cesse de défendre une troisième révolution industrielle française via le "Made in France", allant jusqu'à se faire photographier avec une marinière bretonne, 91% des sondés déclarent que "l'État doit nécessairement intervenir face aux entreprises qui délocalisent".

Pour 71%, l'intervention du gouvernement doit prendre la forme "d'une incitation en faveur de la relocalisation".

Source : [www.lefigaro.fr](http://www.lefigaro.fr) - le 24/01/13

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1506-VE T 22	<b>Session 2015</b>	<b>DS</b>
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 9/21

## Chiffres-clés 2013

### 1. Le marché français des industries de la biscuiterie et des gâteaux <sup>(1)</sup>

	2013	2012	2008
Valeur (chiffre d'affaires HT)	2 025 millions €	1 963 millions €	2 400 millions €
Tonnage	458 700 tonnes	448 400 tonnes	461 500 tonnes

<sup>(1)</sup> Total des ventes France des entreprises du secteur = Fabrications – exportations + importations (source : Fabricants de biscuits & gâteaux de France d'après enquête auprès des adhérents et non adhérents)

#### Les principaux circuits de distribution\* :

Le marché français du biscuit 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.

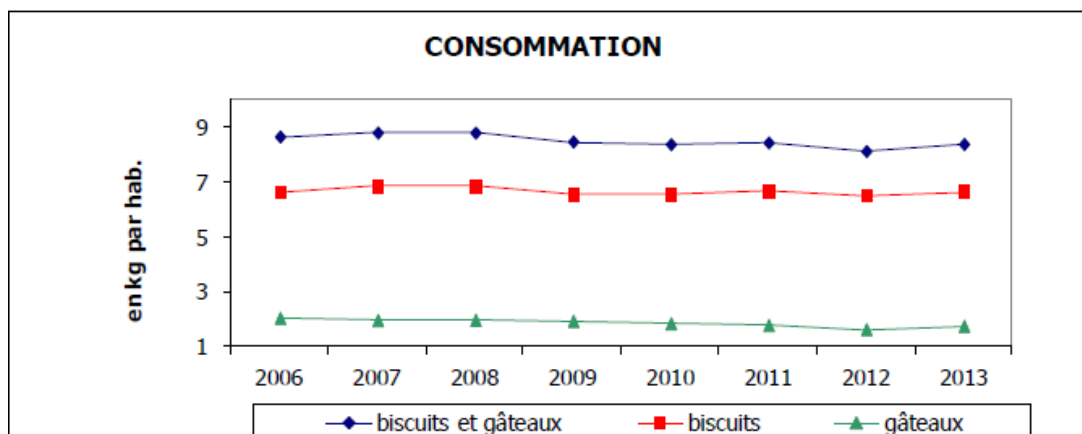
#### Une implantation nationale :

L'industrie française de la biscuiterie représente plus de 100 unités de production, emploie près de 12 850 salariés et participe à l'activité économique de toutes les régions françaises.

### 2. La consommation apparente

- La consommation annuelle par habitant est de 8,39 kg pour l'année soit :

<b>Biscuits = 6,66 kg</b>	<b>Gâteaux = 1,73 kg</b>
Biscuits secs et goûters	3,20 kg
Biscuits aux œufs et gaufrettes	0,46 kg
Biscuits pâtisseries, chocolatés et assortiments	3,00 kg



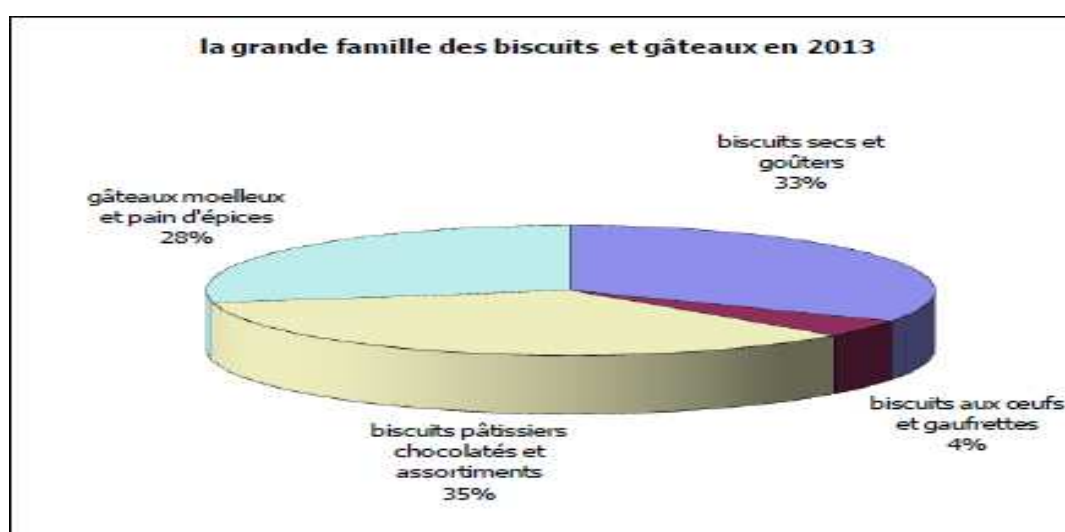
### 3. La grande famille des biscuits & gâteaux : le marché français (en tonnage) <sup>(1)</sup>

Des aliments essentiellement céréaliers : la farine est le principal ingrédient de la biscuiterie et représente en moyenne 42% du poids total (entre 20 et 80 % selon les recettes).

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1506-VE T 22	<b>Session 2015</b>	<b>DS</b>
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 10/21

## DOCUMENT 4 (suite)

	2013	2012	2008
<b>Biscuits secs et goûters</b>	<b>150 826</b>	<b>157 940</b>	<b>156 300</b>
Biscuits secs pur beurre	20,5%		
Biscuits secs autres	19,2%		
Goûters secs	6,1%		
Goûters fourrés	54,2%		
<b>Biscuits aux œufs et gaufrettes</b>	<b>19 696</b>	<b>19 525</b>	<b>19 700</b>
Biscuits aux œufs	67,5%		
Gaufrettes	32,5%		
<b>Biscuits pâtisseries chocolatés et assortiments</b>	<b>159 543</b>	<b>145 707</b>	<b>155 800</b>
Biscuits confiturés	12,7%		
Biscuits fourrés	2,8%		
Biscuits feuilletés + autres	12,6%		
Cookies	18,5%		
Biscuits + gaufrettes chocolatés	47,9%		
Assortiments	4,2%		
Barres céréalières	1,3%		
<b>Gâteaux moelleux et pain d'épices</b>	<b>128 659</b>	<b>125 244</b>	<b>129 700</b>
Madeleines + cakelets	31,1%		
Fourrés individuels	22,1%		
Gaufres	0,9%		
Quatre quart et génoise	18,3%		
Cakes	7,4%		
Fourrés famill. + région	16,6%		
Pain d'épices	3,6%		
<b>Marché conso France en tonnes</b>	<b>458 724</b>	<b>448 416</b>	<b>461 500</b>



(1) total des ventes France des entreprises du secteur  
= Fabrications – exportations + importations  
(d'après enquête auprès des adhérents et non adhérents)  
(\* Source : Fabricants de Biscuits & Gâteaux de France

Source : www.alliance7.com

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1506-VE T 22	<b>Session 2015</b>	<b>DS</b>
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 11/21

**La France des biscuits & gâteaux en 2013**

**Une longue histoire de savoir-faire incarnée par :**

- **Les marques d'entreprises leaders telles que** : Mondelez International (LU), United Biscuits France (BN, Delacre, Verkade), Goûters Magiques (Whaou, Le Ster, Armor Délices, Gaillard Pâtissier)...
- **Des regroupements de PME de taille significative** : Biscuiterie Bouvard, Jacquet - Brossard France, Loc Maria, Pâtisseries Gourmandes (Cadiou SAS) - Colibri Pâtisseries, Biscuits Poulton - Biscuits Panier, Saint-Michel (Avranches, Champagnac, Commercy, Contres, Grobost, Chef Chef, Services)...
- **Des gammes de produits biscuitières ou pâtisseries de leaders d'autres marchés** : Mars Chocolat France, Nestlé France, Ferrero France, Nutrition & Santé...
- **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, Dutoit Biscuit, Forchy Pâtissier, Biscuits Fossier, Biscuiterie Fine de France, Biscuits Grobost, Biscuiterie Lacydon, Biscuiterie Le Glazik, Lemarié Pâtissier, Mariebel, Meringue en Aveyron, Millcrêpes, Mulot & Petitjean, Le Père Craquant, Pidy Production, Le Moulin du Pivert, Rivazur Cakes, Roc'Helou, La Sablésienne, Les Craquelins de Saint-Malo, Technipat Quality, Tipiak Panification, Biscuiterie Vander, Biscuiterie Yvelin.
- **Des marques de distributeurs.**

Source : Traitement CREDOC base INCA2-AFSSA, octobre 2012

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1506-VE T 22	<b>Session 2015</b>	<b>DS</b>
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 12/21

### Le biscuit ou gâteau idéal des Français

Il y a quelques mois, les fabricants de biscuits et gâteaux de France ont lancé **un grand sondage national** afin de connaître le biscuit ou gâteau idéal des Français. Un grand merci aux nombreux gourmands qui ont répondu à ce questionnaire !

**L'enquête révèle que le biscuit ou gâteau idéal des Français est moelleux et au chocolat !**

Concernant la forme, la grande majorité préfère les biscuits et gâteaux carrés ou rectangulaires plutôt qu'arrondis. **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 !**

Enfin, 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 !



Source : [http:// www.biscuitsgateaux.com/](http://www.biscuitsgateaux.com/) le 2 juillet 2014

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1506-VE T 22	<b>Session 2015</b>	<b>DS</b>
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 13/21

### Le goûter : une pause plaisir et équilibrée

**Le goûter : une pause plaisir et équilibrée. Plébiscitée par deux tiers des adultes ! Gourmand, réconfortant et tellement authentique ...**

#### **Les biscuits et gâteaux, stars d'un goûter... raisonné et régressif**

Gourmands, nostalgiques des plaisirs de l'enfance ou envie de douceurs, les grands revendiquent haut et fort le goûter. Cette pause salubre et conviviale représente **39% des moments de consommation des biscuits et gâteaux chez les adultes**. Leur consommation quotidienne est tout à fait raisonnable puisque les adultes en 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.

**Et les enfants ? pour eux, le goûter... c'est sacré !** Goûter : oh oui ! Mais surtout de façon structurée. Même si le goûter séduit aujourd'hui de plus en plus d'entre nous, les enfants restent encore et toujours les principaux goûteurs. Les bonnes habitudes, ça commence dès la cour de récré !

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

C'est un véritable plébiscite, **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**. La durée du jeûne reste la même depuis 2007 : 4h entre le déjeuner et le goûter, et 3h jusqu'au dîner.

Et pour cet authentique moment de convivialité et de partage, **55% des enfants préfèrent se retrouver autour d'une table, en famille**.

#### **Témoignage de Jean-Pierre Corbeau, sociologue de l'alimentation**

« La consommation des biscuits correspond à des moments clés pour la socialisation de la famille, et le goûter en est un. C'est en effet au goûter que se reconstitue la cellule familiale. Ainsi, 75 % des enfants rentrent goûter à la maison (Étude « Usages et attitudes du goûter » – TNS SOFRES, avril 2006), retrouvant ainsi leurs parents ou un autre représentant de l'univers familial (nourrice, fratrie, grands-parents). Un rendez-vous complice et convivial. Manger un biscuit, c'est aussi chercher à revivre un moment de réconfort. »

Source : <http://www.avosassiettes.fr/>, 11 avril 2013

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1506-VE T 22	<b>Session 2015</b>	<b>DS</b>
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 14/21



**Bulletin de réservation au salon « Saveurs des plaisirs gourmands »**

**1. FRAIS OBLIGATOIRES**

- Frais d'inscription .....	<b>100 € HT</b>
- Assurance obligatoire .....	<b>80 € HT</b>
- Pack exposant obligatoire .....	<b>180 € HT</b>

**2. LOCATION D'UN STAND**

**STAND NU** (surface minimum de 30 m<sup>2</sup>) :  emplacement tracé au sol, moquette comprise, l'exposant se charge de l'installation du stand ----- **290 €/m<sup>2</sup>**

**STAND ÉQUIPÉ** (surface minimum de 4 m<sup>2</sup>) : structure, bandeau, cloison en mélaminé, enseigne, moquette, éclairage avec coffret électrique intermittent ----- **325 €/m<sup>2</sup>**

**STAND PETIT MARCHÉ** (Limité à 5 ml de façade - offre exclusivement réservée au salon de l'Espace Champerret pour les producteurs d'épices, produits laitiers, fruits, légumes frais et secs)  enseigne, éclairage et linéaire de table (0,80 mètre par 1 ml de stand) ----- **274 €/m<sup>2</sup>**

**ESPACE RESTAURANT** (unique module de 100 m<sup>2</sup>) - livré avec moquette ----- **6 500€/Module**

**Options de stand :**

**Angles** ----- **290 €/Angle**

Les commandes complémentaires (mobilier, cloison, coffret électrique, frigo, etc.) seront à effectuer sur la boutique en ligne [www.salon-saveurs.com](http://www.salon-saveurs.com), à partir du mois de septembre.

Source : [www.salon-saveurs.com](http://www.salon-saveurs.com)

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1506-VE T 22	<b>Session 2015</b>	<b>DS</b>
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 15/21

## DOCUMENT 9

PERFORMANCES COMMERCIALES MOYENNES À RÉALISER	
CA/km	12 €
Marge/km	3.5 €
Km/visite	12 km
CA/visite	120 €
Marge/visite	38 €

Source : interne

## DOCUMENT 10

INFORMATIONS RELATIVES AU CALCUL DE LA RÉMUNERATION	
Rémunération VRP multicartes	Rémunération commercial
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Fixe</b> : Pas de fixe</li> <li>• <b>Commission</b> : 10% du chiffre d'affaires réalisé</li> <li>• <b>Prime</b> : <ul style="list-style-type: none"> <li>- 200 € de 90 % à 100 % de réalisation du chiffre d'affaires TTC</li> <li>- 250 € à partir de 100 % de réalisation du chiffre d'affaires TTC</li> <li>- 350 € à partir de 120% de réalisation du chiffre d'affaires TTC</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Fixe</b> : 900 €</li> <li>• <b>Commission</b> : 3% du chiffre d'affaires réalisé</li> <li>• <b>Prime</b> : <ul style="list-style-type: none"> <li>- 100 € de 90 % à 100 % de réalisation du chiffre d'affaires TTC</li> <li>- 200 € à partir de 100 % de réalisation du chiffre d'affaires TTC</li> <li>- 300 € à partir de 120% de réalisation du chiffre d'affaires TTC</li> </ul> </li> </ul>

Source : interne

Baccalauréat Professionnel Vente	1506-VE T 22	Session 2015	DS
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 16/21



**ANNEXE 1**  
À compléter et à remettre avec la copie

**Analyse de l'évolution du chiffre d'affaires du marché français  
des industries de la biscuiterie et des gâteaux**

Années	2008	2012	2013
CA (en millions d'euros)	2 400 millions €	1 963 millions €	2 025 millions €
Années		2013/2012	2013/2008
Taux d'évolution en %			
<p>Détail des calculs du taux d'évolution du chiffre d'affaires pour l'année 2013/2008 :</p>			

NB : Arrondir à 2 chiffres après la virgule

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1506-VE T 22	<b>Session 2015</b>	<b>DS</b>
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 17/21

**ANNEXE 2**

À compléter et à remettre avec la copie

**Message électronique destiné aux clients des Deux Gourmands**

Nouveau message

directeurgalerieslafayette@gmail.com

Objet

Pièce(s) jointe (s) :

Envoyer

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1506-VE T 22	<b>Session 2015</b>	<b>DS</b>
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 18/21

**Calcul du coût total de la participation au salon « Saveurs des plaisirs gourmands »**

Postes	Détail des calculs ou justification	Résultats
<b>FRAIS OBLIGATOIRES</b>		
Frais d'inscription		
Assurance obligatoire		
Pack exposant obligatoire		
<b>LOCATION DU STAND</b>		
Stand nu		
Stand équipé		
Stand petit marché		
Espace restaurant		
Angles		
<b>RÈGLEMENT</b>		
Montant total HT		
TVA 20%		
Montant TTC		
Acompte de 30% à verser à la réservation		

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1506-VE T 22	<b>Session 2015</b>	<b>DS</b>
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 19/21

**Analyse des performances commerciales des commerciaux**

Résultats du mois d'avril	ÉRIC	VOUS
Kilomètres effectués	1300	1600
Nombre 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		
Marge		
CA/km		
Marge/km		
CA/visite		
Marge/visite		

NB : arrondir à 2 chiffres après la virgule.

**Détails des calculs pour vos performances :**

Taux de réalisation de l'objectif chiffre d'affaires :

Marge réalisée :

CA/km :

Marge/km :

CA/visite :

Marge/visite :

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1506-VE T 22	<b>Session 2015</b>	<b>DS</b>
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 20/21

À compléter et à remettre avec la copie

**Calcul de la rémunération**

<b>Calcul de votre rémunération pour le mois d'avril (hors remboursement frais kilométriques)</b>	
Fixe	
Commission	
Prime	
<b>Total</b>	

<b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>	1506-VE T 22	<b>Session 2015</b>	<b>DS</b>
E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 21/21