

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL**  
**VENTE**

Session : 2017

**E.2 - ÉPREUVE TECHNOLOGIQUE**

**Sous-épreuve E22**

**UNITÉ CERTIFICATIVE U22**

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

**Durée : 3h**

**Coef. : 3**

**DOSSIER CORRIGÉ**

Ce dossier comprend 9 pages numérotées de DC 1/9 à DC 9/9.

|  |                |                 |           |
|--|----------------|-----------------|-----------|
| <b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>  | 1706-VE T 22 c | Session 2017    | <b>DC</b> |
| E2 – Épreuve technologique<br>E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h     | Coefficient : 3 | Page 1/9  |

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

Page 2 : Barème

Pages 3 à 9 : Corrigé des annexes

|               |
|---------------|
| <b>BARÈME</b> |
|---------------|

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

- 1.1) Sur copie /16 points  
 1.2) Sur copie /2 points

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

- 2.1) Annexe 1 : Extrait du fichier d'entreprises de la zone d'activité de Synergie Environnement /3 points  
 2.2) Sur copie : Lettre de publipostage /12 points  
       Sur copie : Coupon-réponse du publipostage /2 points  
 2.3) Sur copie : Calcul et analyse du taux de retour du publipostage /3 points  
 2.4) Sur copie : --- /2 points

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

- 3.1) Annexe 2 : Détermination du prix d'acceptabilité /14,5 points  
 3.2) Sur copie : Calcul du seuil de rentabilité /5,5 points  
 3.3) Sur copie : Calcul du seuil de rentabilité  
 3.4) Sur copie : Calcul du seuil de rentabilité  
 3.5) sur copie : Calcul du seuil de rentabilité

**TOTAL DE L'ÉPREUVE : /60 POINTS**

|  |                |                 |           |
|--|----------------|-----------------|-----------|
| <b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>  | 1706-VE T 22 c | Session 2017    | <b>DC</b> |
| E2 – Épreuve technologique<br>E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h     | Coefficient : 3 | Page 2/9  |

## PARTIE I

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

/18 points

- 1.1 Rédiger, **sur la copie**, sous la forme d'une note de synthèse structurée d'une trentaine de lignes, une analyse du marché du recyclage et du traitement des déchets en France. Vous présenterez, dans une première partie, les acteurs de la filière recyclage et traitement des déchets en France, puis, dans un second temps, les enjeux du recyclage et des traitements des déchets pour la société française.

/16 points

Orthographe : **2 points** (moins de 5 fautes : 2 points – plus de 5 fautes : 0 point)

Structure : **1 point** (paragraphe et/ou titre : 0 ou 1 point)

Introduction : (2 points)

Le marché du recyclage se définit comme **un cycle (1 pt)** qui permet une transformation des déchets en matière première pouvant être réutilisée dans l'industrie. **Le chiffre d'affaires du marché du recyclage est en baisse (- 4,41 % entre 2013 et 2014). Il représente tout de même aujourd'hui 9,03 milliards d'euros (1 pt).** Il s'agira pour nous d'étudier dans une première partie les acteurs de la filière recyclage. Puis dans une seconde partie, nous étudierons les enjeux du recyclage pour la société française.

**Partie 1 : Les acteurs de la filière recyclage (4,5 points)**

(Trois réponses exigées : 1,5 pt par réponse)

- Le marché du recyclage se compose d'entreprises (1300) qui traitent les déchets sur le territoire. On trouve des PME implantées localement et des grands groupes comme Véolia, Edinord... tandis que les grands groupes recherchent l'étendue géographique, les PME misent sur la proximité et la personnalisation de l'offre,
- Les entreprises présentes sont spécialisées en fonction des déchets traités : déchets non dangereux, ferraille, plastiques, verre...
- L'État par son action et la législation mise en place impose aux acteurs économiques de mettre en place des solutions de traitement de leur déchets (pollueur-payeur/ responsabilité élargie du producteur),
- Les ménages sont aussi concernés par leur action de tris et de responsabilité au quotidien qui favorisent le recyclage des déchets,
- Toutes les entreprises industrielles et commerciales qui par leurs activités vont produire des déchets lors de leur processus de production.

**Partie 2 : Les enjeux du recyclage pour la société française. (4,5 points)**

(Trois réponses exigées : 1,5 pt par réponse)

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

- Accroître la croissance française,
- Créateur d'emploi non délocalisable,
- Levier industriel et stratégique dans une industrie française en perte de vitesse,
- Préserver la planète et éviter les mouvements migratoires climatiques,
- Atténuer les dérèglements climatiques : cyclone, inondation, réchauffements...
- Mise en application de la notion de développement durable en préservant les ressources naturelles pour notre génération et les générations futures,
- Trouver de nouveaux débouchés pour nos déchets en les recyclant tout en préservant les ressources existantes,
- Réintroduction d'un produit dans un cycle de valeur,
- Réduire les gaz à effet de serre,
- Réaliser des économies d'énergie,
- Mettre un frein au gaspillage.

Conclusion : **(2 points)**

Le marché du recyclage est étroitement lié à l'activité industrielle et commerciale du pays ce qui explique qu'en période de crise économique, le marché soit en déclin. **(Bilan : 1 pt)**

Néanmoins les perspectives sont importantes étant donné les contraintes liées aux événements climatiques et à la nécessité absolue de trouver des solutions. **(Ouverture : Accepter toute réponse cohérente en lien avec des notions de perspectives environnementales : 1 pt)**

1.2 Indiquer, **sur la copie**, l'opportunité, pour votre entreprise, d'axer son développement sur le créneau « Bois et Palettes » du marché du recyclage et du traitement des déchets.

**/2 points**

Alors que le marché français des industries du recyclage enregistre, depuis deux années, une baisse de son chiffre d'affaires (- 23,66 % en 2013 et - 4,41 % en 2014), le segment « bois & palettes » connaît une évolution positive (+ 13,09 % en 2013 et + 2,46 % en 2014 soit une hausse du chiffre d'affaires de 15,87 % entre 2012 et 2014). **(Bilan : 1 pt)**

Mon entreprise a besoin de trouver de nouveaux débouchés afin de développer son activité et de faire face à la baisse de son chiffre d'affaires (- 18,31 % en 2014). Le créneau « bois & palettes » me semble donc tout indiqué puisque face à un marché du recyclage bien morose, il continue de se développer. C'est un **créneau porteur**. **(1 pt)**

## PARTIE II

### PARTICIPER À UNE OPÉRATION DE PROSPECTION

**/22 points**

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

|  |                |                 |          |
|--|----------------|-----------------|----------|
| Baccalauréat Professionnel Vente   | 1706-VE T 22 c | Session 2017    | DC       |
| E2 – Épreuve technologique<br>E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h     | Coefficient : 3 | Page 4/9 |

**ANNEXE 1**  
**/3 points**
**EXTRAIT DU FICHER D'ENTREPRISES DE LA ZONE D'ACTIVITÉ  
 DE SYNERGIE ENVIRONNEMENT**

| Civilité                               | Nom        | Adresse                  | Activité   | CP    | Ville                | CIBLE |
|--|------------|--------------------------|------------|-------|----------------------|-------|
| M                                      | JEEPER     | 3 rue de Savigny         | Vignerons  | 51170 | Faverolles et Coëmy  | X     |
| M                                      | RADIN      | 8 rue Relais             | Boulangier | 51170 | Savigny sur Ardres   |       |
| M                                      | CAJDER     | 11 rue Timothée          | Boulangier | 51140 | Vandeuil             |       |
| M                                      | GOBANCE    | 17 place St Martin       | Boulangier | 51170 | Savigny sur Ardres   |       |
| Mme                                    | DELAGARDE  | 67 rue de Savigny        | Vignerons  | 51170 | Serzy et Prin        | X     |
| M                                      | DEGODET    | Ferme Montazin           | Vignerons  | 51170 | Savigny sur Ardres   | X     |
| M                                      | RONSEAU    | 17 rue Paul Bouton       | Boulangier | 51170 | Courcelles Sapicourt |       |
| M                                      | NEYRINCK   | 1 chaussée Moulin        | Boulangier | 51170 | Tramery              |       |
| M                                      | DELOZANNE  | 69 rue de Savigny        | Garagiste  | 51170 | Serzy et Prin        |       |
| M                                      | GANDON     | 14 rue Gare              | Boulangier | 51140 | Muizon               |       |
| M                                      | HUIBAN     | 35 rue du Moulin         | Paysagiste | 51170 | Serzy et Prin        |       |
| M                                      | GLOD       | 28 rue Faverolles        | Vignerons  | 51140 | Treslon              | X     |
| M                                      | MARCHAND   | 4 rue Abbaye             | Vignerons  | 51170 | Faverolles et Coëmy  | X     |
| M                                      | LAGILLE    | 49 rue Planchette        | Boulangier | 51140 | Treslon              |       |
| M                                      | ROBION     | 2 rue Romigny            | Paysagiste | 51170 | Lhery                |       |
| M                                      | COUVREUR   | 15 rue Abbaye            | Vignerons  | 51170 | Sarcy                | X     |
| M                                      | LEFEVRE    | 2 rue Drouot             | Garagiste  | 51140 | Hourges              |       |
| Mme                                    | MOIGNAU    | 2 chemin Presle          | Boucherie  | 51170 | Romigny              |       |
| M                                      | DUBOI      | 6 rue Bemonts            | Plombier   | 51390 | Rosnay               |       |
| M                                      | MARTIN     | 1 rue Jules Brisac       | Vignerons  | 51390 | Germigny             | X     |
| M                                      | AUCHE      | RN 31                    | Paysagiste | 51140 | Muizon               |       |
| M                                      | RAGAU      | 24 route Cuissat         | Garagiste  | 51140 | Prouilly             |       |
| M                                      | ROGIER     | 50 rue Chapelle          | Vignerons  | 51170 | Serzy et Prin        | X     |
| Mme                                    | DELAGAR    | 1 rue Saint Vincent      | Paysagiste | 51390 | Janvry               |       |
| M                                      | CHARTO     | 3 rue Coteaux            | Vignerons  | 51390 | Mery Prenecy         | X     |
| M                                      | BAILLY     | 3 rue du Tambour         | Vignerons  | 51170 | Serzy et Prin        | X     |
| M                                      | PONGGNIAN  | 4 place Tilleul          | Épicerie   | 51170 | Faverolles et Coëmy  |       |
| M                                      | LA CROIX   | 4 bis rue Abbaye         | Paysagiste | 51170 | Savigny sur Ardres   |       |
| M                                      | HOUSSET    | Rue de Savigny           | Épicerie   | 51170 | Serzy et Prin        |       |
| M                                      | REAN       | 1 rue Lava               | Couvreur   | 51140 | Hourges              |       |
| M                                      | BERGERONAU | 14 Grande Rue            | Maçon      | 51140 | Treslon              |       |
| M                                      | LEPAUL     | 9 rue du Château         | Boucherie  | 51170 | Aubilly              |       |
| M                                      | JOBAR      | 4 rue Sous-Préfecture    | Boulangier | 51170 | Sarcy                |       |
| M                                      | FOURNAISE  | 1 chemin du Berieux      | Vignerons  | 51170 | Lagery               | X     |
| Mme                                    | ESPICH     | 8 rue Fosse la Ville     | Vignerons  | 51390 | Germigny             | X     |
| M                                      | BARBIE     | 5 rue de la Porte Goliva | Boucherie  | 51140 | Pévy                 |       |
| M                                      | MANCIER    | 75 rue de Savigny        | Boulangier | 51170 | Serzy et Prin        |       |
| M                                      | BOUCHET    | 1 impasse Voisin         | Vignerons  | 51170 | Sarcy                | X     |
| Nombre total de prospects sélectionnés |            |                          |            |       |                      | 13    |

**13 vignerons sélectionnés = 3 pts. Pénalités de 1 pt entier par erreur dans la limite de 3 erreurs.**

|  |                |                 |           |
|--|----------------|-----------------|-----------|
| <b>Baccalauréat Professionnel Vente</b>  | 1706-VE T 22 c | Session 2017    | <b>DC</b> |
| E2 – Épreuve technologique<br>E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h     | Coefficient : 3 | Page 5/9  |

2.2 Rédiger, **sur votre copie**, la lettre de publipostage, accompagnée de son coupon-réponse, adressée à un des prospects ciblés préalablement dans l'annexe 1 en tenant compte des consignes de votre tuteur.

/12 points

## Lettre de publipostage



Rue de l'Ardre  
51170 FAVEROLLES ET COEMY  
Tél : 03.26.97.48.48  
Fax : 03.26.97.48.78  
[synergie-environnement@orange.fr](mailto:synergie-environnement@orange.fr)  
(Émetteur 0,5 pt. 0.5 pt ou 0 pt)

Orthographe : 2 points  
(Moins de 5 fautes : 2 points – plus de 5 fautes : 0 point)

Nom du prospect sélectionné  
Coordonnées  
(0,5 pt si choix dans la cible. Si pas de nom : 0 pt)  
Date + lieu d'envoi (0,5 pt pour les 2 éléments sinon 0)

**Parce que notre environnement n'a jamais eu autant besoin de vous « M. X »  
Synergie Environnement vous propose une solution durable pour préserver la planète ainsi que votre santé et celle de vos proches** (2 pts pour phrase d'accroche cohérente.)

L'entreprise Synergie Environnement met tout en œuvre pour proposer des solutions écologiques de recyclage dans le but de vous aider à répondre aux **textes réglementaires** mis en place par le gouvernement pour préserver notre planète et les individus.

Après études, les experts confirment que l'utilisation des pesticides pour le traitement des cultures **engendre des maladies**. (2 pts si une ou deux options suscitant l'intérêt a été utilisée)

Nous vous proposons donc une **solution 100 % naturelle** sans aucun traitement chimique qui limite **l'érosion des sols**, qui apporte de la **matière organique** naturelle à vos cultures et qui lutte efficacement contre l'apparition **des mauvaises herbes**. (2 pts avec 0,5 pt par argument pour désir)

En effet, notre entreprise a développé un partenariat avec des acteurs locaux : scieries et sociétés d'abattage d'arbres dans le but de revaloriser leurs déchets. Ainsi, nous vous proposons l'écorce naturelle.

Pour vous présenter plus en détail cette solution innovante et écologique, M RAFIK, responsable développement Synergie Environnement, vous **propose de vous rencontrer** sur votre exploitation du **03 au 08 juillet 2017**. (1 pt)

Pour cela, il vous suffit de **compléter le coupon-réponse joint et de nous l'envoyer** à l'adresse mentionnée ci-dessus.

(1 pt pour phrase provoquant l'action)

Dans l'attente de vous rencontrer prochainement, nous vous saluons respectueusement. (0,25 pt formule de politesse)

M. RAFIK  
Responsable Synergie Environnement  
(0,25 pt fonction et signature ou 0 si 1 élément absent)

|  |                |                 |          |
|--|----------------|-----------------|----------|
| Baccalauréat Professionnel Vente   | 1706-VE T 22 c | Session 2017    | DC       |
| E2 – Épreuve technologique<br>E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h     | Coefficient : 3 | Page 6/9 |

## Coupon-réponse du publipostage

/2 points



Nom de l'entreprise : .....

Adresse : .....

Nom de la personne à rencontrer : .....

*(Identification du prospect : 0,25 pt x 3)*

J'accepte de recevoir M. RAFIK afin de me présenter l'écorce naturelle de feuillus et de résineux  
(0,25 pt)

Coupon-réponse à retourner à l'adresse suivante dans **la quinzaine de réception** du publipostage :  
(0,25 pt)

Synergie Environnement - Rue de l'Ardre - 51170 Faverolles et Coëmy (0,75 pt)

- 2.3 Calculer et analyser, **sur votre copie**, le taux de retour de l'opération de prospection par publipostage sachant que 5 prospects ont renvoyé le coupon-réponse.

/3 points

## Calcul et analyse du taux de retour du publipostage

|  | Détail du calcul           | Taux de retour    |
|--|----------------------------|-------------------|
| Taux de retour du publipostage   | $(5 / 13) * 100$<br>(1 pt) | 38,46 %<br>(1 pt) |
| Analyse du taux de retour du publipostage : (1 pt)   |                            |                   |
| <p><b>38,46 % des vignerons ciblés et destinataires de la lettre de publipostage sont intéressés pour rencontrer, lors d'un rendez-vous, le commercial de notre entreprise dans la semaine du 3 au 7 juillet 2017.</b></p> <p><b>À court terme, les premiers résultats sont donc très encourageants.</b></p> |                            |                   |
| NB : Arrondir à 2 chiffres après la virgule (- 0.5 si mauvais arrondi ou pas d'arrondi)  |                            |                   |

|  |                |                 |          |
|--|----------------|-----------------|----------|
| Baccalauréat Professionnel Vente   | 1706-VE T 22 c | Session 2017    | DC       |
| E2 – Épreuve technologique<br>E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h     | Coefficient : 3 | Page 7/9 |

2.4 Indiquer, **sur la copie**, l'outil à votre disposition pour améliorer le taux de retour de l'opération de prospection par publipostage. Vous justifierez votre réponse.

/2 points

Afin d'améliorer le taux de retour de l'opération de prospection par publipostage, je peux effectuer **une relance téléphonique** qui permettra d'établir **un contact direct** avec le prospect en **l'incitant à prendre rendez-vous. Accepter toute réponse cohérente.**

### PARTIE III

## ÉTUDIER LA RENTABILITÉ D'UN NOUVEAU PRODUIT

/20 points

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

Indiquer et justifier, **sur votre copie**, le prix d'acceptabilité retenu pour une tonne d'écorce de feuillus et de résineux.

### ANNEXE 2

/14,5 points

#### Détermination du prix d'acceptabilité

| Analyse des résultats de l'enquête : |                         |                                    |  |                         |                                    |  |   |
|--------------------------------------|-------------------------|------------------------------------|--|-------------------------|------------------------------------|--|---|
| PVHT d'une tonne d'écorce            | Question 1              |                                    |  | Question 2              |                                    |  | Taux d'acceptabilité (0,25 pt par calcul) |
|                                      | Nombre de réponses      | % de réponses (0,25 pt par calcul) | Cumul % de réponses (0,25 pt par calcul) | Nombre de réponses      | % de réponses (0,25 pt par calcul) | Cumul % de réponses (0,25 pt par calcul) |   |
| 36,00                                | 0                       | <b>0</b>                           | <b>0</b>                                 | 46                      | <b>23</b>                          | <b>100</b>                               | <b>0</b>                                  |
| 38,00                                | 10                      | <b>5</b>                           | <b>5</b>                                 | 44                      | <b>22</b>                          | <b>77</b>                                | <b>18</b>                                 |
| 40,00                                | 18                      | <b>9</b>                           | <b>14</b>                                | 32                      | <b>16</b>                          | <b>55</b>                                | <b>31</b>                                 |
| 42,00                                | 22                      | <b>11</b>                          | <b>25</b>                                | 28                      | <b>14</b>                          | <b>39</b>                                | <b>36</b>                                 |
| 44,00                                | 26                      | <b>13</b>                          | <b>38</b>                                | 22                      | <b>11</b>                          | <b>25</b>                                | <b>37</b>                                 |
| 46,00                                | 42                      | <b>21</b>                          | <b>59</b>                                | 16                      | <b>8</b>                           | <b>14</b>                                | <b>27</b>                                 |
| 48,00                                | 50                      | <b>25</b>                          | <b>84</b>                                | 10                      | <b>5</b>                           | <b>6</b>                                 | <b>10</b>                                 |
| 50,00                                | 18                      | <b>9</b>                           | <b>93</b>                                | 2                       | <b>1</b>                           | <b>1</b>                                 | <b>6</b>                                  |
| 52,00                                | 14                      | <b>7</b>                           | <b>100</b>                               | 0                       | <b>0</b>                           | <b>0</b>                                 | <b>0</b>                                  |
| TOTAL                                | <b>200</b><br>(0,25 pt) | <b>100</b>                         |  | <b>200</b><br>(0,25 pt) | <b>100</b>                         |  |   |

PVHT = prix de vente hors taxe en €

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

**Taux d'acceptabilité pour un prix de vente HT de 48 € = (100 – 84 – 6)**

**Taux d'acceptabilité pour un prix de vente HT de 48 € = 10**

**(0,25 point)**

NB : Arrondir à 2 chiffres après la virgule **(-0,5 pt si la règle d'arrondi n'a pas été respectée)**

|  |                |                 |          |
|--|----------------|-----------------|----------|
| Baccalauréat Professionnel Vente   | 1706-VE T 22 c | Session 2017    | DC       |
| E2 – Épreuve technologique<br>E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h     | Coefficient : 3 | Page 8/9 |

Prix d'acceptabilité retenu pour 1 tonne d'écorce de résineux et de feuillus :

**44 euros (1 pt)**

Justification du prix d'acceptabilité retenu pour 1 tonne d'écorce de résineux et de feuillus :

**Le prix d'acceptabilité est de 44 € car il permet de toucher la plus grande part d'acheteurs potentiels (37 %). (1,5 pt)**

**3.2** Calculer, *sur votre copie*, le seuil de rentabilité en valeur d'une tonne d'écorce de résineux et de feuillus. (Arrondir à 2 chiffres après la virgule).

Justifier les calculs. Interpréter le résultat ainsi obtenu.

**/5,5 points**

Calcul du seuil de rentabilité en valeur du nouveau produit commercialisé :

|                                   | Calcul                             | Résultat                         |
|-----------------------------------|------------------------------------|----------------------------------|
| Le seuil de rentabilité en valeur | <b>(8 700 / 0,46)<br/>(0,5 pt)</b> | <b>18 913,04 €<br/>(0,25 pt)</b> |

Interprétation du seuil de rentabilité en valeur déterminé :

**Le seuil de rentabilité de l'entreprise Synergie Environnement relatif à la commercialisation d'écorce de résineux et de feuillus s'élèverait à 18 913,04 €. (1 pt)**

**C'est à partir de ce montant que l'entreprise pourrait commencer à dégager des bénéfices. (1 pt)**

NB : Arrondir à 2 chiffres après la virgule.

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

Calcul du seuil de rentabilité en quantité du nouveau produit commercialisé :

|                                     | Calcul                               | Résultat                                   |
|-------------------------------------|--------------------------------------|--|
| Le seuil de rentabilité en quantité | <b>(18 913,04 / 44)<br/>(0,5 pt)</b> | <b>430 tonnes<br/>(0,25 pt)<br/>429,84</b> |

Interprétation du seuil de rentabilité en quantité déterminé :

**L'entreprise Synergie Environnement devra vendre 430 tonnes d'écorces de résineux et de feuillus pour que le choix de commercialiser ce nouveau produit soit rentable.**

**En vendant plus de 430 tonnes, elle dégagera des bénéfices. En deçà, elle sera déficitaire. (2 pts)**

NB : Arrondir au nombre entier le plus proche.

**(-0,5 pt si la règle d'arrondi n'a pas été respectée)**

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