

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

VENTE

Session : 2016

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 16 pages numérotées de DS 1/16 à DS 16/16.

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).

| | | | |
|--|--------------|-----------------|-----------|
| Baccalauréat Professionnel Vente | 1606-VE T 22 | Session 2016 | DS |
| E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h | Coefficient : 3 | Page 1/16 |

| |
|-----------------|
| 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. |
| Page 16 : | Annexe à rendre avec la copie. |

| |
|---------------|
| BARÈME |
|---------------|

| | |
|---|---------------------|
| PARTIE I : ANALYSER LE MARCHÉ DE L'AUTOMOBILE ÉLECTRIQUE | /12,5 points |
| PARTIE II : PROSPECTER ET RELANCER PAR TÉLÉPHONE | /14 points |
| PARTIE III : ANALYSER LE PRIX | /17,5 points |
| PARTIE IV : PROSPECTER POUR LA JOURNÉE PORTES OUVERTES | /16 points |
| TOTAL DE L'ÉPREUVE | /60 points |

| | | | |
|--|--------------|-----------------|-----------|
| Baccalauréat Professionnel Vente | 1606-VE T 22 | Session 2016 | DS |
| E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h | Coefficient : 3 | Page 2/16 |

| |
|---------------------------------|
| SUJET SOFT CAR |
|---------------------------------|

Vous venez d'être recruté(e) en tant que commercial(e) au sein de l'entreprise SOFT CAR. Cette structure, située à Clermont-Ferrand (63), est spécialisée dans la vente de voitures électriques.

SOFT CAR a été créée en 2005 par les frères Urele. Cette entreprise est spécialisée dans la production et la vente de voitures électriques. Elle comporte 45 salariés. SOFT CAR conçoit, produit et vend ses véhicules dans sa propre concession automobile implantée à Clermont-Ferrand dans le Puy-de-Dôme (63).

Les produits qu'elle propose sont :

- les voitures électriques sans permis,
- les véhicules légers électriques pour professionnels,
- les voitures citadines électriques.

L'ensemble de la gamme des véhicules proposés par SOFT CAR est destiné au marché automobile français mais aussi mondial. Ces véhicules sont conformes aux normes demandées dans le processus d'homologation des véhicules électriques et hybrides issues de la directive 2007/46/CE.

Afin de faire connaître sa nouvelle voiture la "U'GO", Monsieur Michelet, votre chef des ventes, a participé au salon de l'Automobile lors de la Foire de Clermont-Ferrand du 06 au 14 mai 2016. Au cours de ce salon, plusieurs contacts ont été pris. Vous êtes chargé(e) de les relancer puis de contribuer à l'organisation d'une journée portes-ouvertes.

| | | | |
|--|--------------|---------------------|-----------|
| Baccalauréat Professionnel Vente | 1606-VE T 22 | Session 2016 | DS |
| E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h | Coefficient : 3 | Page 3/16 |

PARTIE I

ANALYSER LE MARCHÉ DE L'AUTOMOBILE ÉLECTRIQUE

Dans l'optique de réaliser une relance téléphonique, il vous demande de vous familiariser avec le marché automobile électrique et avec votre nouvelle entreprise.

Pour cela, Monsieur Michelet vous remet une documentation sur ce marché ainsi que sur l'entreprise SOFT CAR.

TRAVAIL À FAIRE

À partir des documents 1 à 5 :

1.1 Rédiger, *sur votre copie*, sous la forme d'une note structurée d'une vingtaine de lignes, une analyse du marché de la voiture électrique.

À partir du document 6 :

1.2 Énumérer, *sur votre copie*, sous forme d'un tableau, les différents points forts et points faibles de la U'GO.

PARTIE II

PROSPECTER ET RELANCER PAR TÉLÉPHONE

Afin de prospecter de nouveaux acquéreurs pour la U'GO, l'entreprise SOFT CAR a participé à la Foire de Clermont-Ferrand en mai 2016.

Sur son stand, ses commerciaux ont fait compléter un questionnaire aux visiteurs et ont identifié plus de 123 personnes potentiellement intéressées par la U'GO.

Vous devez maintenant préparer la relance téléphonique de ces contacts.

TRAVAIL À FAIRE

À partir du document 7 :

2.1 Sélectionner, *sur votre copie*, la ou les fiches-contacts parmi les 5 présentées qui correspondent aux critères fixés par SOFT CAR et justifier votre choix.

Vous vous préparez à contacter par téléphone les prospects sélectionnés afin de proposer un essai, sur rendez-vous, à la concession.

2.2 Concevoir, *sur la copie*, votre plan d'appel.

| | | | |
|--|--------------|-----------------|-----------|
| Baccalauréat Professionnel Vente | 1606-VE T 22 | Session 2016 | DS |
| E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h | Coefficient : 3 | Page 4/16 |

PARTIE III

ANALYSER LE PRIX

Afin d'établir le prix de vente de la U'GO, SOFT CAR a utilisé la méthode du prix d'acceptabilité. L'entreprise a par ailleurs réalisé, sur son stand, une enquête auprès d'un échantillon de 100 personnes et leur a posé les deux questions suivantes :

Q1 : À partir de quel prix estimez-vous que la U'GO est trop chère ?

Q2 : À partir de quel prix estimez-vous que la U'GO est de qualité insuffisante ?

TRAVAIL À FAIRE

À partir du document 8 et de vos connaissances :

- 3.1** Déterminer le prix d'acceptabilité sur l'annexe 1, à *compléter et à rendre avec la copie*. Entourer ce prix dans le tableau ainsi que le pourcentage d'acheteurs.
- 3.2** Citer, *sur votre copie*, deux autres critères que l'entreprise SOFT CAR pourrait retenir pour déterminer le prix de vente et justifier votre choix.

| | | | |
|--|--------------|-----------------|-----------|
| Baccalauréat Professionnel Vente | 1606-VE T 22 | Session 2016 | DS |
| E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h | Coefficient : 3 | Page 5/16 |

PARTIE IV

PROSPECTER POUR LA JOURNÉE PORTES OUVERTES

L'entreprise souhaite maintenant organiser une journée portes ouvertes au cours de laquelle vous présenterez le véhicule U'GO et proposerez un essai gratuit.

Cette action concerne les 275 prospects rencontrés sur la foire, dont 123 contacts chauds.

Cette journée est prévue à la concession le samedi 9 juillet 2016 de 10h à 19h.

À cette occasion, un cocktail de bienvenue sera offert.

TRAVAIL À FAIRE

À l'aide du document 6 :

4.1 Rédiger, *sur votre copie*, les six arguments correspondant à la typologie SONCAS que vous utiliserez lors des essais du véhicule par les visiteurs.

Suite à votre relance téléphonique, 85 personnes ont répondu favorablement à votre invitation et participeront à cette journée.

Monsieur Michelet souhaite un taux de retour de plus de 80 % par rapport aux contacts chauds.

4.2 Calculer, *sur votre copie*, les taux de retour de la relance téléphonique. Commenter ces résultats.

Votre responsable vous demande maintenant de concevoir le carton d'invitation qui sera adressé à tout le fichier prospects créé lors de la foire.

4.3 Réaliser, *sur votre copie*, le carton d'invitation.

| | | | |
|--|--------------|-----------------|-----------|
| Baccalauréat Professionnel Vente | 1606-VE T 22 | Session 2016 | DS |
| E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h | Coefficient : 3 | Page 6/16 |

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

| | | |
|-------------------|--|----------------|
| Document 1 | Duel écologique : voiture à essence contre voiture électrique. | Page 8 |
| Document 2 | Voiture électrique : peu de ventes mais des places à tout prix. | Page 9 |
| Document 3 | Les aides pour l'achat d'une voiture électrique en France . | Page 10 |
| Document 4 | Les ventes de voitures électriques en France en 2015. | Page 11 |
| Document 5 | Les ventes de voitures électriques en France en 2014 par marque. | Page 11 |
| Document 6 | Les caractéristiques de la U'GO | Page 12 |
| Document 7 | Extrait du fichier contacts « Foire de Clermont-Ferrand » | Pages 13 et 14 |
| Document 8 | Réponses au questionnaire d'enquête visant à établir les prix d'acceptabilité. | Page 15 |

| | | |
|-----------------|---|---------|
| Annexe 1 | Calcul du prix d'acceptabilité - à compléter et à remettre avec la copie. | Page 16 |
|-----------------|---|---------|

| | | | |
|--|--------------|---------------------|-----------|
| Baccalauréat Professionnel Vente | 1606-VE T 22 | Session 2016 | DS |
| E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h | Coefficient : 3 | Page 7/16 |

DOCUMENT 1

| |
|--|
| DUEL ÉCOLOGIQUE : VOITURE À ESSENCE CONTRE VOITURE ÉLECTRIQUE |
|--|

Dans un contexte où l'automobile est montrée du doigt pour sa production excessive de gaz à effet de serre, le carburant utilisé pour votre voiture doit être un élément déterminant lors de l'acte d'achat.

Environnement

La voiture électrique est perçue comme le véhicule à 4 roues le plus propre disponible sur le marché de l'automobile. La voiture électrique est équipée de batteries rechargeables et de moteurs électriques permettant des performances correctes sur des distances situées entre 100 et 200 km sans émission polluante.

Néanmoins, les batteries de 150 à 250 kg environ, d'une durée de 5 ans en moyenne, contiennent des composants toxiques (plomb, cadmium, lithium...), et la pollution causée par la fabrication des pièces, par leur transport et leur assemblage est similaire à celle d'un véhicule classique. De plus, ces batteries étant bien plus lourdes que les batteries au plomb (qui pèsent 20 kg environ), les dépenses énergétiques nécessaires à leur production et leur recyclage tendent à augmenter.

Enfin, notons que la centrale électrique qui fabrique l'électricité pollue très certainement. Actuellement, dans le monde, 40 % de l'électricité est issue des centrales au charbon, 20 % par des centrales au gaz, 15 % par des centrales nucléaires, 15 % par des barrages, 5 % par des produits pétroliers, moins de 2 % avec de l'éolien et moins de 0,2 % par le solaire...

Conduite et spécificités

Les véhicules électriques sont, selon les modèles, assez confortables et discrets. Ils n'émettent ni fumée ni bruit, le moteur étant silencieux et ne produisant pas de gaz à effet de serre. De plus, leur vitesse est limitée à 100 km/h en moyenne, ce qui est largement suffisant pour circuler en ville.

Toutefois, la recharge des batteries (6 heures environ), qui peut s'effectuer à la maison ou sur des bornes spécifiques, est longue. De plus, le poids et l'encombrement des batteries sont aussi des aspects négatifs. Par ailleurs, l'autonomie de la voiture électrique est limitée : entre 150 km et 250 km environ. Enfin, notez que plus la taille de la voiture électrique est grande, plus les batteries sont nombreuses.

Malgré ceci, les voitures électriques sont faciles et plaisantes à conduire. Sans parler de leur fiabilité en milieu urbain tout à fait correcte.

Coûts

Le prix d'une voiture électrique est situé en moyenne entre 20.000 et 35.000 euros. Mais une voiture électrique est peu gourmande en énergie. En parcourant 100 km, le coût de l'électricité sera 7 fois moins élevé que le coût de l'essence. Cependant, les batteries sont très chères, c'est pourquoi on les propose en leasing¹ pour réduire le prix facial.

Par ailleurs, la voiture électrique bénéficie actuellement de primes gouvernementales intéressantes : jusqu'à 6 000 euros. Quant à l'entretien, vous pouvez faire une croix sur les vidanges régulières ; le coût pour une voiture électrique est ainsi inférieur de 30 à 40 % par rapport à l'entretien d'une voiture classique.

Source : Le 13 août 2010 - rédigé par Consoglobe

¹ Leasing : Location avec option d'achat

| | | | |
|--|--------------|---------------------|-----------|
| Baccalauréat Professionnel Vente | 1606-VE T 22 | Session 2016 | DS |
| E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h | Coefficient : 3 | Page 8/16 |

DOCUMENT 2

VOITURE ÉLECTRIQUE : PEU DE VENTES MAIS DES PLACES À TOUT PRIX

Un rapport dévoilé par Les Échos relève que les chiffres de vente déjà faibles de voitures électriques sont gonflés par les achats des concessionnaires et des entreprises. Face à ce constat, faut-il vraiment imposer des prises de recharge dans des millions de futurs logements ?

Il s'est vendu quelque 8 000 véhicules tout électriques hors utilitaires en France de janvier à octobre 2014. Ce chiffre déjà fort modeste (moins de 1 % du marché) est gonflé par les achats de véhicules de démonstration de concessions (2 300), les Autolib' du groupe Bolloré (1 000) et par les achats de flottes d'entreprise (environ 2 000). Le détail des immatriculations, dévoilé par *Les Échos* du 17 novembre, montre que seuls 2 365 véhicules ont été achetés par des particuliers ! Et cela alors que les grands constructeurs proposent maintenant de nombreux modèles : Ford Focus Electric, Volkswagen e-Up, e-Golf, Renault Zoé, Citroën C-Zero, Peugeot iOn, Mitsubishi i-Miev, Tesla, etc.

Les consommateurs, sans surprise, sont peu convaincus par une technologie plus chère et moins efficace que le thermique ou l'hybride. Une Renault Zoé coûte 20 000 € (plus 79 € par mois de location de batteries) et a une autonomie de 120 km. Il faut ensuite des heures pour la recharger.

Aucune percée technologique majeure n'est annoncée en matière de batterie. Au contraire, l'innovation de l'année est sans doute la Toyota Mirai à pile à hydrogène, et donc totalement indépendante des réseaux électriques, présentée au Japon le 23 novembre. Il est trop tôt pour présumer de sa réussite, mais personne ne prend à la légère l'inventeur de la Prius.

Bref, l'objectif d'État de 2 millions de véhicules électriques sur les routes de France en 2020 est une grande vision d'avenir et risque bien de le rester.

Dans ce contexte, est-il raisonnable d'imposer aux promoteurs immobiliers des équipements de recharge pour les véhicules électriques dans tous les bâtiments neufs ? Le gouvernement en semble de moins en moins convaincu. Un décret du 30 octobre 2014 a supprimé l'obligation (instituée par décret en 2011) de prévoir dans toutes les constructions collectives « *un local technique électrique dédié aux infrastructures de charge de véhicules électriques* ». Les autres dispositions du décret de 2011 restent en vigueur. Les promoteurs doivent notamment prévoir le câblage adéquat pour recharger des véhicules électriques sur au moins 10 % des places. Cela a évidemment un coût supporté par tous les acheteurs. Le promoteur Gambetta, qui avait pris de l'avance sur la réglementation, a déjà livré un immeuble avec des places électrifiées à Verneuil (78). Coût supplémentaire à la place : 6 500 €, prise de recharge comprise (cette prise étant indispensable mais pas à la charge du promoteur, selon la réglementation).

L'éventualité que ces équipements ne servent jamais ne peut être exclue. [...]. La voiture électrique semble de plus en plus appelée à renouveler les flottes de véhicules d'entreprise comme la Poste ou EDF, ce qui n'est déjà pas si mal.

Source : 29 novembre 2014 - Que choisir ?

| | | | |
|--|--------------|---------------------|-----------|
| Baccalauréat Professionnel Vente | 1606-VE T 22 | Session 2016 | DS |
| E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h | Coefficient : 3 | Page 9/16 |

| |
|--|
| LES AIDES POUR L'ACHAT D'UNE VOITURE ÉLECTRIQUE EN FRANCE |
|--|

L'achat d'une voiture électrique est encore freiné par les prix élevés de ces véhicules. Il existe toutefois des aides qui permettent d'en réduire le coût. Voici les principales aides à l'achat d'une voiture électrique.

Le système bonus-malus est l'une des premières mesures issues du Grenelle Environnement en décembre 2007. Il récompense, via un bonus les acquéreurs de voitures neuves émettant le moins de CO₂, et il pénalise, via un malus, ceux qui optent pour les véhicules les plus polluants, le bonus des uns étant financé par le malus des autres.

Les voitures électriques sont éligibles au plus haut palier du bonus écologique, soit 6 300 €. La majorité des vendeurs de voitures électriques déduisent directement ce bonus du prix que vous allez payer pour votre véhicule. Si ce n'est pas le cas, vous devrez établir vous-même votre dossier de financement.

Attention cependant : le montant de cette aide ne peut pas excéder 30 % du coût d'acquisition, toutes taxes comprises du véhicule (y compris le coût de la batterie si elle est en location). Toutes les informations sur cette aide sont disponibles ici : developpement-durable.gouv.fr

Le gouvernement a annoncé la mise en place d'un bonus écologique de 10 000 euros pour le remplacement d'une voiture diesel par une voiture électrique. Ce dispositif sera actif à partir d'avril 2015.

Source : <http://www.automobile-propre.com/dossiers/voitures-electriques/aides-achat-voiture-electrique>

| | | | |
|--|--------------|---------------------|------------|
| Baccalauréat Professionnel Vente | 1606-VE T 22 | Session 2016 | DS |
| E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h | Coefficient : 3 | Page 10/16 |

DOCUMENT 4

LES VENTES DE VOITURES ÉLECTRIQUES EN FRANCE EN 2015

| | Janvier | Février | Mars | Avril | Mai | Jun | Juillet | Août | Sépt | Oct | Nov | Dec |
|------|---------|---------|-------|-------|-----|-------|---------|------|-------|-------|-----|-------|
| 2011 | 100 | 136 | 248 | 187 | 143 | 141 | 64 | 108 | 301 | 202 | 466 | 530 |
| 2012 | 311 | 406 | 483 | 395 | 564 | 112 | 594 | 960 | 514 | 763 | 330 | 231 |
| 2013 | 250 | 648 | 1 350 | 940 | 688 | 903 | 492 | 403 | 644 | 1 058 | 694 | 709 |
| 2014 | 409 | 411 | 709 | 821 | 902 | 1 050 | 743 | 366 | 1 514 | 1 076 | 911 | 1 643 |
| 2015 | 619 | 1084 | | | | | | | | | | |

Source : <http://www.automobile-propre.com/dossiers/voitures-electriques/aides-achat-voiture-electrique>

DOCUMENT 5

LES VENTES DE VOITURES ÉLECTRIQUES EN FRANCE EN 2014 PAR MARQUE

| Modèle | Jan | Fév | Mar | Avr | Mai | Jun | Juil | Aoû | Sép | Oct | Nov | Dec | Total | PDM |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|------------|------------|-------------|-------------|------------|-------------|--------------|-------|
| Renault ZOE | 102 | 205 | 255 | 403 | 472 | 641 | 296 | 153 | 914 | 692 | 655 | 1162 | 5970 | 56,6% |
| Nissan LEAF | 121 | 94 | 146 | 176 | 111 | 172 | 80 | 58 | 297 | 120 | 94 | 129 | 1600 | 15,2% |
| Boşoré Bluecar | 81 | 0 | 194 | 69 | 105 | 82 | 171 | 50 | 136 | 120 | 62 | 100 | 1170 | 11,1% |
| Smart Fortwo | 31 | 25 | 23 | 68 | 41 | 47 | 59 | 20 | 64 | 46 | 22 | 63 | 509 | 4,8% |
| Tesla Model S | 13 | 20 | 25 | 18 | 43 | 45 | 20 | 15 | 19 | 2 | 22 | 66 | 328 | 3,1% |
| Volkswagen e-Up | 14 | 3 | 16 | 47 | 26 | 14 | 37 | 19 | 21 | 34 | 13 | 21 | 265 | 2,5% |
| BMW i3 (sans REX) | 6 | 19 | 27 | 14 | 12 | 13 | 27 | 17 | 16 | 14 | 8 | 20 | 193 | 1,8% |
| Peugeot iOn | 16 | 26 | 13 | 18 | 33 | 16 | 7 | 6 | 9 | 4 | 10 | 6 | 163 | 1,5% |
| Citroën C-Zero | 15 | 16 | 6 | 6 | 58 | 19 | 7 | 0 | 14 | 6 | 4 | 3 | 154 | 1,5% |
| Volkswagen e-Golf | | | | | | | 36 | 15 | 20 | 4 | 4 | 10 | 89 | 0,8% |
| Kia Soul EV | | | | | | | | 11 | | 32 | 15 | 5 | 63 | 0,6% |
| Mercedes Classe B | | | | | | | | | | | | 15 | 15 | 0,1% |
| Nissan e-NV200 | | | | | | | 1 | 0 | 4 | 2 | 2 | 3 | 12 | 0,1% |
| Mia | 9 | 0 | 0 | | | | | | | | | | 9 | 0,1% |
| Ford Focus | | 3 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 8 | 0,1% |
| Renault Fluence ZE | | 0 | 2 | 0 | 0 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 | 0,0% |
| Autres / Inconnu * | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0,0% |
| Différentiel entre le chiffre final en fin d'année et la somme des chiffres mensuels fournis par le CCFA : | | | | | | | | | | | | | 5 | |
| Total | 409 | 411 | 709 | 821 | 902 | 1050 | 743 | 366 | 1514 | 1076 | 911 | 1643 | 10560 | |
| Marché VL | 125 477 | 141 300 | 213 276 | 200 422 | 148 573 | 196 257 | 143 777 | 83 340 | 151 101 | 160 162 | 135 070 | 163 382 | 1 662 137 | |
| PDM VE | 0,33% | 0,29% | 0,33% | 0,41% | 0,61% | 0,54% | 0,52% | 0,44% | 1,00% | 0,67% | 0,67% | 1,01% | 0,57% | |

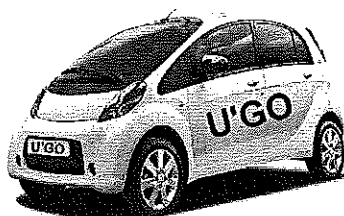
Source : <http://www.automobile-propre.com/dossiers/voitures-electriques/aides-achat-voiture-electrique/>

| | | | |
|--|--------------|---------------------|------------|
| Baccalauréat Professionnel Vente | 1606-VE T 22 | Session 2016 | DS |
| E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h | Coefficient : 3 | Page 11/16 |

LES CARACTÉRISTIQUES DE LA U'GO

La U'GO est la dernière voiture électrique créée par SOFT CAR. Elle s'intègre parfaitement dans le secteur automobile français et mondial actuel qui demande chaque année de nouvelles petites citadines. Elle se classe dans cette catégorie et propose de nombreux équipements de personnalisation afin de contenter un maximum de clients. Elle se démarque de ses concurrentes par un look avant-gardiste, une forme jeune et dynamique, un choix de 3 à 5 portes, une palette de couleurs attrayantes et des finitions intérieures adaptées à tous.

Fiche technique de la U'GO



| | |
|--------------------------------------|---|
| Motorisation puissance : | 47 KW |
| Batteries : | Lithium – Ion – Temps de recharge : 8h |
| Performances : | Autonomie de 150 Km |
| | Vitesse maximale : 130 Km/h |
| | Accélération de 0 à 100 Km/h en 15 sec. |
| Tarif entrée de gamme hors options : | 28 500 € TTC, soit 22 200 € TTC avec bonus |
| | Bonus écologique : 6 300 € |
| Services liés : | Assistance gratuite 24/24 en cas de panne. (même de la batterie) |
| Options : | Couleurs personnalisables, textiles intérieurs,... |

Source interne

| | | | |
|--|--------------|-----------------|------------|
| Baccalauréat Professionnel Vente | 1606-VE T 22 | Session 2016 | DS |
| E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h | Coefficient : 3 | Page 12/16 |

Critères fixés par SOFT CAR

Vous devez relancer uniquement des particuliers faisant une distance quotidienne de moins de 100 Km, habitant dans le département 63 en centre-ville, ayant un garage permettant de recharger la voiture tous les soirs et avec au maximum 3 passagers.

| |
|---|
| EXTRAIT DU FICHER CONTACTS "FOIRE DE CLERMONT-FERRAND" |
|---|

| |
|--|
| Fiche contact U'GO Foire Clermont-Ferrand N° 23 |
|--|

Vous êtes : Particulier Professionnel

Nom ou raison sociale : Mme Marvil Émilie

Nom du contact (si professionnel) :

Distance en Km que vous parcourez par jour : 60

Lieu de résidence : Clermont-Ferrand (63)

Type d'habitation et garage oui ou non : appartement sans garage

Nombre d'enfants ou de passagers habituellement dans le véhicule : 2

| |
|--|
| Fiche contact U'GO Foire Clermont-Ferrand N° 45 |
|--|

Vous êtes : Particulier Professionnel

Nom ou raison sociale : Traiteur "Le Gourmand"

Nom du contact (si professionnel) : M. Rovicat

Distance en Km que vous parcourez par jour : 140

Lieu de résidence : Issoire (63)

Type d'habitation : maison avec garage

Nombre d'enfants ou de passagers habituellement dans le véhicule : 3

| | | | |
|--|--------------|---------------------|------------|
| Baccalauréat Professionnel Vente | 1606-VE T 22 | Session 2016 | DS |
| E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h | Coefficient : 3 | Page 13/16 |

DOCUMENT 7 (SUITE)**Fiche contact U'GO Foire Clermont-Ferrand N°11**

Vous êtes : Particulier Professionnel

Nom ou raison sociale : M. Dupierre Thierry

Nom du contact (si professionnel) :

Distance en Km que vous parcourez par jour : 270

Lieu de résidence : Le puy en Velay (43)

Type d'habitation : Maison sans garage

Nombre d'enfants ou de passagers habituellement dans le véhicule : 1

Fiche contact U'GO Foire Clermont-Ferrand N°72

Vous êtes : Particulier Professionnel

Nom ou raison sociale : M. Riboux Jean

Nom du contact (si professionnel) :

Distance en Km que vous parcourez par jour : 75

Lieu de résidence : Aubière (63)

Type d'habitation : appartement avec garage

Nombre d'enfants ou de passagers habituellement dans le véhicule : 2

Fiche contact U'GO Foire Clermont-Ferrand N°86

Vous êtes : Particulier Professionnel

Nom ou raison sociale : Sarl "Aux Tuyaux" (plombier)

Nom du contact (si professionnel) : M. Mario Jean-Marc

Distance en Km que vous parcourez par jour : 250

Lieu de résidence : Cournon d'Auvergne (63)

Type d'habitation : Maison avec garage

Nombre d'enfants ou de passagers habituellement dans le véhicule :

| | | | |
|--|--------------|---------------------|------------|
| Baccalauréat Professionnel Vente | 1606-VE T 22 | Session 2016 | DS |
| E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h | Coefficient : 3 | Page 14/16 |

**RÉPONSES AU QUESTIONNAIRE D'ENQUÊTE VISANT À ÉTABLIR LE PRIX
D'ACCEPTABILITÉ**

| Prix en euros | Prix trop élevé | Qualité insuffisante |
|---------------|-----------------|----------------------|
| 21 500 | 0 | 17 |
| 21 700 | 2 | 13 |
| 21 900 | 7 | 14 |
| 22 100 | 2 | 13 |
| 22 300 | 4 | 14 |
| 22 500 | 5 | 10 |
| 22 700 | 1 | 9 |
| 22 900 | 2 | 1 |
| 23 100 | 17 | 4 |
| 23 300 | 30 | 4 |
| 23 500 | 29 | 1 |
| 23 700 | 1 | 0 |
| | 100 | 100 |

| | | | |
|--|--------------|---------------------|------------|
| Baccalauréat Professionnel Vente | 1606-VE T 22 | Session 2016 | DS |
| E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h | Coefficient : 3 | Page 15/16 |

ANNEXE 1

À compléter et à remettre avec la copie.

TABLEAU DE CALCUL DU PRIX PSYCHOLOGIQUE

| Prix en € | Question sur le prix | | | Question sur la qualité | | | % d'acheteurs |
|-----------|----------------------|-------------------|----------------------|-------------------------|------------------------|------------------------|---------------|
| | Prix trop élevé | % prix trop élevé | % cumulés croissants | Qualité insuffisante | % qualité insuffisante | % cumulés décroissants | |
| 21 500 | | | | | | | |
| 21 700 | | | | | | | |
| 21 900 | | | | | | | |
| 22 100 | | | | | | | |
| 22 300 | | | | | | | |
| 22 500 | | | | | | | |
| 22 700 | | | | | | | |
| 22 900 | | | | | | | |
| 23 100 | | | | | | | |
| 23 300 | | | | | | | |
| 23 500 | | | | | | | |
| 23 700 | | | | | | | |
| | | | | | | | |

| | | | |
|--|--------------|-----------------|------------|
| Baccalauréat Professionnel Vente | 1606-VE T 22 | Session 2016 | DS |
| E2 – Épreuve technologique E22-U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale | Durée : 3h | Coefficient : 3 | Page 16/16 |