

<b>DANS CE CADRE</b>	Académie :	Session :
	Examen :	Série :
	Spécialité/option :	Repère de l'épreuve :
	Epreuve/sous épreuve :	
	NOM :	
	(en majuscule, suivi s'il y a lieu, du nom d'épouse)	
	Prénoms :	N° du candidat
Né(e) le :	(le numéro est celui qui figure sur la convocation ou liste d'appel)	
<b>Ne rien Écrire</b>	Appréciation du correcteur	Note :

Il est interdit aux candidats de signer leur composition ou d'y mettre un signe quelconque pouvant indiquer sa provenance.

Session 2013

## BREVET PROFESSIONNEL BOULANGER

GESTION, COMPTABILITE ET  
TECHNIQUES COMMERCIALES

U.42

### SUJET

<b>Dossier 1 : Choix d'un fournisseur</b>	/ 8 points
<b>Dossier 2 : Plan d'amortissement</b>	/ 11 points
<b>Dossier 3 : Plan de financement</b>	/ 9 points
<b>Dossier 4 : Moyens de financement</b>	/ 8 points
<b>Dossier 5 : Compte de résultat prévisionnel</b>	/ 15 points
<b>Dossier 6 : Techniques commerciales</b>	/ 9 points
<b>TOTAL</b>	<b>/ 60 points</b>

**L'USAGE DE LA CALCULATRICE EST AUTORISEE**

**LE CANDIDAT REPONDRA DIRECTEMENT SUR LE SUJET**

<b>BREVET PROFESSIONNEL BOULANGER</b>	<b>Code : 22105</b>	<b>Session 2013</b>	<b>SUJET</b>
<b>EPREUVE : U42 Gestion, comptabilité et techniques commerciales</b>	<b>Durée : 3 heures</b>	<b>Coefficient : 3</b>	<b>Page 1/ 20</b>

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

## ***Le pain de la Potence***

10 rue de la Porte Monsieur  
43270 Allègre  
04 71 35 42 54  
Lepaindelapotence@orange.fr  
SARL au capital de 50 000 €  
Gérant : Marc Corot  
RCS Le Puy-en-Velay B 261 436 947  
Exercice comptable : du 1<sup>er</sup> juillet au 30 juin

### **Situation de l'entreprise**

Marc Corot, ouvrier boulanger pendant 7 ans au Puy-en-Velay, a repris en mars 2010 le fonds de commerce de M. Bertaux. Cette boulangerie-pâtisserie est située à Allègre une petite ville de Haute-Loire (1.008 habitants). Cet investissement a été possible grâce à l'apport de son beau-frère qui s'est associé avec lui.

L'entreprise dispose de trois salariés en plus de M. Corot.

Ses deux premières années d'activité sont plutôt un succès. Le peu de concurrence dans le secteur géographique et le bouche à oreille sur la qualité de sa production en boulangerie lui ont permis d'augmenter régulièrement ses recettes.

Pour développer son chiffre d'affaires il souhaite mettre en place un service de tournée (2 fois par semaine, le mercredi et le vendredi) dans les villages environnants. Son objectif est de capter une nouvelle clientèle : une partie des consommateurs qui sont obligés d'utiliser leur véhicule sur une longue distance et les personnes âgées pouvant difficilement se déplacer.

Il a également pour projet de vendre sur le marché du Puy-en-Velay le samedi matin en se spécialisant dans la production bio.

<b>BREVET PROFESSIONNEL BOULANGER</b>	<b>U42 Gestion, comptabilité et techniques commerciales</b>	<b>SUJET</b>	<b>Page 2 / 20</b>
---	---	--------------	--------------------

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## DOSSIER 1 : CHOIX D'UN FOURNISSEUR

/ 8 points

L'entreprise aura besoin d'un véhicule adapté pour les tournées et la vente sur le marché. Marc Corot a donc contacté quatre fournisseurs. Ceux-ci lui ont fait parvenir leurs propositions. Dans une première sélection, il en a retenu trois (**Annexes 1, 2 et 3**).

Mr Corot a fait la liste des caractéristiques souhaitées du véhicule :

- ⇒ Véhicule diesel.
- ⇒ Consommation la moins importante possible (de préférence inférieure à 9 litres au 100km).
- ⇒ Doit être entièrement équipé pour la vente de pain et de pâtisserie (vitrine réfrigérée).
- ⇒ Le véhicule doit être le moins volumineux possible.
- ⇒ Longueur utile inférieure à 3 mètres.
- ⇒ Présence d'un tiroir-caisse.

Mr Corot n'attache pas d'importance aux conditions de paiement et il souhaite pouvoir commencer ses tournées dans trois mois.

1.1 Comparer les propositions des fournisseurs en complétant le tableau page suivante.

*(Arrondir les résultats à l'euro le plus proche)*

1.2 Indiquer quel est le meilleur choix. Justifier votre réponse (3 arguments minimum).

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## COMPARAISON DES OFFRES DES FOURNISSEURS

**6 points**

Fournisseurs	Proposition 1 Euromag	Proposition 2 Euromag	Proposition 3 BCC-SARL
Prix H.T.			
Taux de remise			
Montant de la remise			
Net commercial H.T.			
Taux d'escompte			
Montant de l'escompte			
Net financier H.T.			
Coût livraison H.T.			
Total H.T.			
Délai de livraison			
Consommation de carburant l/km			
Longueur utile du véhicule			

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## DOSSIER 2 : PLAN D'AMORTISSEMENT

/ 11 points

Finalement Marc Corot choisit le fournisseur BBC-SARL après avoir renégocié le prix de vente de 43 056 € T.T.C. (TVA à 19.6%).

Pour réaliser son compte de résultat prévisionnel, M. Corot a besoin de savoir quel est le montant des annuités d'amortissements du véhicule. Pour cela il vous demande de réaliser le plan d'amortissement de cet investissement.

Le fourgon sera mis en service à partir du 10 septembre 2013 et amorti en linéaire sur 5 ans.

**Rappel** : l'exercice comptable se termine le 30 juin.

2.1 Compléter le tableau d'amortissement suivant.

(Arrondir les résultats à l'euro le plus proche)

Nom de l'immobilisation :		Date de mise en service : 10/09/2013	
Base amortissable H.T. :		Taux d'amortissement :	
Durée : 5 ans			
Mode d'amortissement linéaire			
Année	Annuité	Cumul des annuités	Valeur nette comptable

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

2.2 Donner le détail du calcul de la première annuité d'amortissement.

2.3 Quelle sera la valeur du véhicule au 30 juin 2014 ?

2.4 Préciser la perte de valeur du véhicule entre le 10 septembre 2013 et le 30 juin 2015 ?

2.5 Quelle est la conséquence des amortissements dans le compte de résultat ?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## DOSSIER 3 : PLAN DE FINANCEMENT

/ 7 points

Marc Corot souhaite maintenant rédiger un plan de financement afin de définir quels seront les investissements et les moyens de financement nécessaires à la réalisation de son projet.

Pour cela, il vous donne les informations suivantes :

L'investissement principal concerne le véhicule aménagé, 36 000 € HT répartis comme suit :

- ⇒ 22 000 € pour l'achat du véhicule,
- ⇒ 14 000 € pour les aménagements (transformation de la carrosserie et matériel).

L'entreprise peut bénéficier d'une subvention proposée par le Conseil Régional d'Auvergne. (Consulter l'**annexe 4** pour les conditions d'attribution et le niveau d'aide)

Cette opération va entraîner d'autres dépenses. Ainsi, M. Corot souhaite effectuer quelques travaux d'aménagement dans le magasin pour améliorer l'accueil de la clientèle. Le coût de ces travaux s'élèvera à 2 400 € HT.

Pour développer le secteur pâtisserie, il va également falloir investir dans du matériel spécifique. D'après les devis reçus, le montant total serait de 3 800 € HT.

De plus, M. Corot pense nécessaire que le salarié embauché pour les tournées et le marché suive une formation en vente et en communication. Cette formation coûterait 1 450 € HT, pris en charge à 40% (sous forme de subvention) par le Fonds d'Intervention Formation (FIF) de la Région Auvergne.

Pour ce projet, les associés ont décidé que la société s'autofinancerait à hauteur de 10 000 € et cela grâce aux bons résultats des années précédentes.

Marc Corot est lui-même prêt à réinjecter de l'argent dans la société pour ces investissements. Il pense augmenter son apport personnel de 5 000 €.

BREVET PROFESSIONNEL BOULANGER	U42 Gestion, comptabilité et techniques commerciales	SUJET	Page 7 / 20
-----------------------------------	---	-------	-------------

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

3.1 Compléter le plan de financement suivant.

## PLAN DE FINANCEMENT

*(Arrondir les résultats à l'euro le plus proche si nécessaire)*

BESOINS	Montant	RESSOURCES	Montant
* Achat du véhicule		* Apport personnel	
* Travaux		* Autofinancement	
* Matériel		* Subvention Conseil Régional	
* Formation		* Subvention FIF	
		* Emprunt	
<b>TOTAL BESOINS</b>		<b>TOTAL RESSOURCES</b>	

3.2 Détailler le calcul du montant de l'emprunt.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## DOSSIER 4 : MOYENS DE FINANCEMENT

/ 8 points

Finalement, la banque accepte de prêter à l'entreprise 24 000 € sur 2 ans à un taux de 5,5%. La première mensualité sera à verser au mois d'octobre 2013. La banque fournit à M. Corot un plan d'amortissement d'emprunt (**Annexe 5**). Celui-ci vous demande de l'aider à comprendre ce document. Pour cela vous répondrez aux questions suivantes.

4.1 Quel montant l'entreprise doit-elle verser à la banque chaque mois ?

4.2 Quel montant reste-t-il à rembourser à la fin de l'année 2014 ?

4.3 Combien l'entreprise a-t-elle payé d'intérêt pour le mois de décembre 2013 ?

4.4 Combien l'entreprise a-t-elle remboursé pour le mois de décembre 2013 ?

4.5 Justifier par les calculs les résultats de l'échéance de décembre 2013 :

⇒ Intérêt :

⇒ Capital remboursé :

⇒ Capital restant dû :

4.6 Quel sera le montant total versé à la banque au bout des 2 ans ? Justifier par le calcul.

4.7 Quel est le coût total de cet emprunt pour l'entreprise ? Justifier par le calcul.

.....  
.....  
.....

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## DOSSIER 5 : COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

/ 15 points

Marc Corot souhaite que vous l'aidiez à réaliser un compte de résultat prévisionnel annuel pour les nouvelles activités envisagées (tournée et marché). Il souhaite réaliser 2 tournées par semaine. Il ferme pendant 5 semaines de congés annuels. Pour cela il vous fournit les estimations suivantes :

### ✖ Le coût salarial du personnel de production

Pour faciliter les calculs, Mr Corot ne prend en compte que le coût du nouveau salarié de production qui sera recruté si l'investissement est réalisé.

Il sera embauché à un salaire 10 % plus élevé que le minimum conventionnel (coefficient 180) qui est actuellement de 1500 € brut par mois. On estime les charges sociales patronales à 40 % du salaire brut.

### ✖ Le coût salarial du vendeur

Le salarié qui effectuera la tournée et la vente sur le marché sera embauché à temps partiel. Il travaillera trois jours par semaine c'est-à-dire 20 heures soit 86.67 heures par mois.

Il sera payé au SMIC plus 10 %. Le SMIC est actuellement de 9,43 € brut de l'heure. Les charges sociales patronales sont estimées à 40 % du salaire brut.

### ✖ Les ventes pour la tournée

La tournée s'effectue sur une dizaine de communes proches d'Allègre qui cumulent une population de 3 300 habitants. On estime qu'un ménage regroupe en moyenne 3 personnes.

M. Corot table sur une part de marché de 15% (c'est-à-dire que 15 % des ménages achèteraient lors de la tournée). Il évalue à 3 € le montant moyen dépensé par ménage client.

### ✖ Les ventes pour le marché

M. Corot estime le nombre de ventes pour ce type de marché à 200 par matinée. Il évalue à 5 € le montant moyen payé par client.

### ✖ Les achats de matières premières

Les achats représentent 22 % du chiffre d'affaires.

### ✖ Le coût du carburant

L'aller-retour pour se rendre au marché du samedi au Puy-en-Velay représente 56 km. La tournée, elle, s'effectue sur un parcours de 85 km.

M. Corot table sur un prix moyen du gazole de 1,35 €. Le véhicule consomme 9,4 litres aux cent kilomètres.

### ✖ Les autres dépenses

- ⇒ Les intérêts de l'emprunt : 1 000 € par an
- ⇒ Les dotations aux amortissements : 7 200 € par an
- ⇒ Les impôts et taxes : 2 % du chiffre d'affaires
- ⇒ Les autres charges : 2 000 € par an

BREVET PROFESSIONNEL BOULANGER	U42 Gestion, comptabilité et techniques commerciales	SUJET	Page 10 / 20
-----------------------------------	---	-------	--------------

## NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

**Rappel** : La tournée est effectuée deux fois par semaine, le mercredi et le vendredi, et le marché une fois par semaine ; cela au cours de 47 semaines dans l'année.

5.1 Effectuer les calculs préalables au compte de résultat prévisionnel (tous les calculs devront être réalisés pour une année et présentés détaillés).

	Détail des calculs (arrondir le résultat <b>final</b> à l'euro le plus proche)	
Charges du personnel de production		
Charges du personnel de vente		
Total des ventes annuelles des tournées		
Total des ventes annuelles sur le marché		
Achats matières premières		
Coût du carburant		
Impôts et taxes		

## NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

5.2 Les totaux des ventes calculés précédemment (question 5.1) sont considérés comme hors taxe et doivent être reportés sans modification dans le compte de résultat.

Compléter le compte de résultat prévisionnel à partir de vos réponses de la question 5.1 ; calculer le résultat de l'exercice et donner sa nature.

CHARGES		PRODUITS	
CHARGES D'EXPLOITATION		PRODUITS D'EXPLOITATION	
Total 1		Total 1	
CHARGES FINANCIERES		PRODUITS FINANCIERS	
Total 2		Total 2	
CHARGES EXCEPTIONNELLES		PRODUITS EXCEPTIONNELS	
Total 3		Total 3	
Total Charges		Total Produits	
Résultat : - - - - -		Résultat : - - - - -	
Total général		Total général	

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## DOSSIER 6 : TECHNIQUES COMMERCIALES

/ 9 points

M. Corot voudrait faire connaître son nouveau service de tournée (2 fois par semaine le mercredi et le vendredi) aux habitants des communes traversées (Céaux d'allègre, Bellevue-la-Montagne, Chomelix, Beaune-sur-Arzon, Jullianges, Felines, Sembadel, St-Pal-de-Sénoire, La Chapelle-Bertin, Monlet).

Il sait que la communication est primordiale pour assurer le lancement de la tournée. C'est pourquoi, il envisage plusieurs actions dans ce domaine et attend votre avis. Il compte démarrer ses tournées au 1<sup>er</sup> octobre 2013

6.1 Proposer deux actions de communication adaptées à la taille de l'entreprise.

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

M. Corot souhaite faire distribuer un prospectus dans les boites aux lettres d'Allègre et de ses environs.

6.2 Après avoir lu l'**annexe 6**, pensez-vous que M. Corot a réalisé le bon choix. Justifier votre réponse.

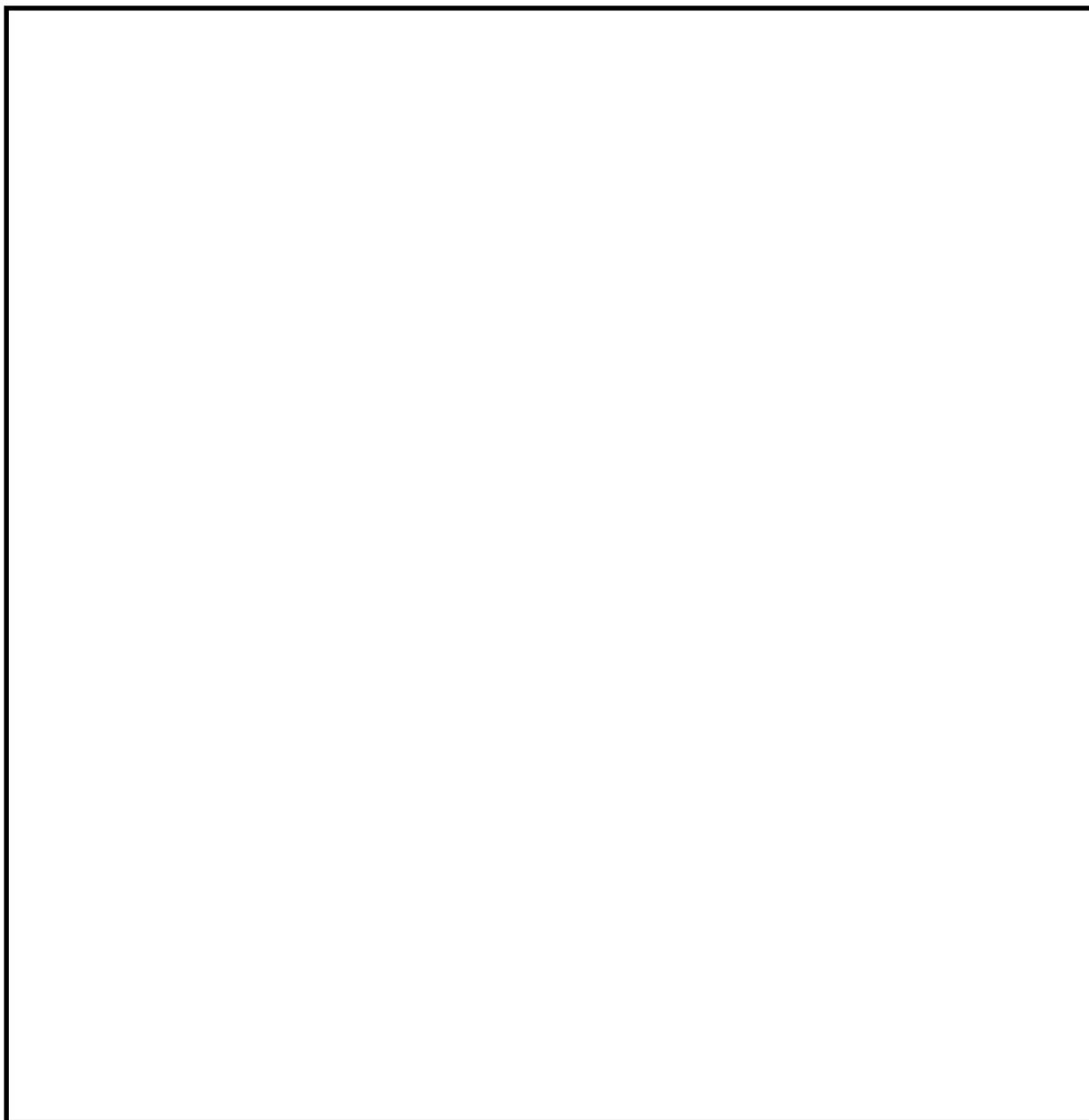
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

6.3 Citer deux nouveaux moyens de communication informatique pouvant être utilisés comme publicité.

.....  
.....

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

6.4 Établir un tract permettant d'informer la clientèle de la mise en place des tournées sur Allègre et les communes environnantes. Préciser les éléments qui doivent y figurer.



# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

**Annexe 1**

## Proposition 1 du fournisseur Euromag

### TRAFIC 266 TOURNEES BOULANGERIE NEUF

RENAULT TRAFIC Confort NEUF, 90 ch, diesel, longueur HT 5m40, longueur utile 2m66.  
Aménagement pour tournées en Boulangerie Pâtisserie.  
Ouverture latérale électrique 12V. Porte battante sur face arrière fixe - Passage cabine par porte coulissante. Vitrine réfrigérée par évaporateur et groupe frigo route 12V / secteur 220V. Tiroir à bonbons, tiroir-caisse, présentoir vertical vitré viennoiseries avec 5 grilles pâtisseries, 3 bacs plastiques au sol, 3 paniers à pains en osier suspendus. Etagère épicerie, tableau de prix, meuble avec service d'eau, spots encastrés 12V.

PRIX HT : 42 800 €



N° 315 581 - CELLULE TOURNEE 2M66 - BOULANGERIE PÂTISSERIE

**Marque :** RENAULT  
**Motorisation :** Turbo-diesel  
**Garantie :** Oui  
**Longueur utile :** 2.66 m  
**Stock :** Oui

**Type :** TRAFIC Dci 90  
**Consommation :** 8,8 litres / 100km  
**Largeur :** 2.07 m

#### **Conditions de vente :**

Possibilité de facilités de paiement à négocier selon le véhicule choisi.

Escompte de 2% pour un paiement comptant.

250 € de frais H.T. de livraison.

Réduction de 10% pour les véhicules en stock.

*Radiopetrin.fr*  
*euromag-lapanissieres.com*

BREVET PROFESSIONNEL BOULANGER	U42 Gestion, comptabilité et techniques commerciales	SUJET	Page 15 / 20
-----------------------------------	---	-------	--------------

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## Annexe 2

### Proposition 2 du fournisseur Euromag

#### FOURGON MASTER 310 TOURNEE BOULANGERIE NEUF

Fourgon CITROEN JUMPER Hdi 100, diesel, NEUF, longueur HT 5m65, longueur utile 3m10. Aménagement pour tournées en Boulangerie Pâtisserie. Ouverture latérale avec auvent relevable par vérin électrique. Plancher polyuréthane avec tapis de sol caoutchouc - Séparation de cabine avec porte coulissante. Vitrine réfrigérée ac 4 grilles, froid route/secteur. Tiroir à bonbons, tiroir-caisse, présentoir vitré viennoiserie ac 5 grilles. Etagère sous ouverture, 3 bacs plastiques ALLIBERT au sol + 4 paniers à pains osiers suspendus. Etagères épicerie. Service d'eau + Eclairage leds au pavillon. *Options : Batterie renforcée - Siège passager 1 place.*

PRIX HT : 39 224 €



N° 315 600 - FOURGON TOURNEES 3M10 BOULANGERIE PÂTISSERIE

**Marque :** CITROËN  
**Motorisation :** Diesel  
**Garantie :** Oui

**Type :** JUMPER Hdi 100  
**Consommation :** 9,1 litres / 100km

**Stock :** Non (délai : 4 mois)

**Longueur utile :** 3.10m

#### Conditions de vente :

Possibilité de facilités de paiement à négocier selon le véhicule choisi.

Escompte de 2% pour un paiement comptant.

250 € de frais H.T. de livraison.

Réduction de 10% pour les véhicules en stock.

*Radiopetrin.fr*  
*euromag-lapanissieres.com*

BREVET PROFESSIONNEL BOULANGER	U42 Gestion, comptabilité et techniques commerciales	SUJET	Page 16 / 20
-----------------------------------	---	-------	--------------

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## Annexe 3

### Proposition 3 du fournisseur BCC-SARL

#### **Camion de tournée boulangerie**

**Prix : 39 967 € H.T.**

Véhicule magasin équipé pour la vente de pains, dont les caractéristiques sont les suivantes :



#### Véhicule :

- 6 Sur la base d'un véhicule plancher cabine RENAULT Master Dci 100.
- 7 Consommation en carburant de 9,4 litres / 100km
- 8 PTAC 2T700

#### Préparation du plancher cabine

- ⇒ Travaux de préparation du plancher pour recevoir la caisse. Travaux effectués selon l'agrément carrossier Renault.

#### Dimensions :

- Longueur utile : 3m00
- Largeur : 2m10
- Ouverture latérale type tournée côté droit par un volet.
- Ouverture arrière par une porte battante dans le panneau fixe.

#### Aménagement :

##### Côté ouvert :

- ✘ Une vitrine réfrigérée pour les pâtisseries.
- ✘ Une vitrine sèche pour les viennoiseries.
- ✘ Equipement demandé par le client.

##### Côté fermé :

- Panière pour le stockage et la présentation de pain.
- Meuble de travail ( tiroir caisse).
- Equipement demandé par le client.

#### Livraison et paiement :

- Livraison dans 2 mois (Aucun frais de livraison).
- Paiement à 45 jours (L'entreprise ne fait pas d'escompte pour un paiement anticipé).
- Remise exceptionnelle de 5%.

bcc-sarl.fr

BREVET PROFESSIONNEL BOULANGER	U42 Gestion, comptabilité et techniques commerciales	SUJET	Page 17 / 20
-----------------------------------	---	-------	--------------

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## Annexe 4

### Subvention du Conseil Régional d'Auvergne

#### Aide en faveur des artisans et des commerçants réalisant des tournées en milieu rural



Financement : Département 43 - Haute-Loire

#### Objectifs

Permettre le maintien des services nécessaires à la satisfaction des besoins de la population en milieu rural en favorisant les tournées dans les communes de moins de 2 000 habitants.

#### Opérations éligibles

Investissements éligibles :

- Acquisition d'un véhicule de tournée neuf ou d'occasion ;
- Achat en crédit-bail avec option d'achat.

#### Investissements exclus :

Aménagement du véhicule de tournée.

#### Bénéficiaires

Artisans et commerçants :

- inscrits au Registre des Métiers ou au Registre du Commerce et des Sociétés ;
- réglant leur taxe professionnelle en Haute-Loire ;
- installés dans une commune de moins de 2 000 habitants.

Secteurs d'activités éligibles :

- Distribution de produits alimentaires ;
- Métiers de bouche : boulangerie, boucherie et/ou charcuterie.

#### Montant

Subvention représentant 20 % du prix d'acquisition hors taxe du véhicule de tournées, avec un plafond d'investissements de 25 000 €.

Le cumul total des aides publiques est limité à 33 % du montant global des investissements.

L'entreprise ne pourra pas déposer de nouveau dossier de demande d'aide avant 5 ans.

Source : extraits - [aides-entreprises.fr](http://aides-entreprises.fr) – Document modifié par l'auteur

BREVET PROFESSIONNEL BOULANGER	U42 Gestion, comptabilité et techniques commerciales	SUJET	Page 18 / 20
-----------------------------------	---	-------	--------------

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## Annexe 5

**Tableau d'amortissement d'emprunt**

Mois	Mensualité	Capital initial	Intérêt	Capital remboursé	Capital restant dû
Oct. 2013	1058	24000.00	110.00	948.00	23052.00
Nov. 2013	1058	23052.00	105.66	952.35	22099.66
Déc. 2013	1058	22099.66	101.29	956.71	21142.95
Janv. 2014	1058	21142.95	96.91	961.09	20181.85
Fév. 2014	1058	20181.85	92.50	965.50	19216.35
Mars 2014	1058	19216.35	88.07	969.93	18246.43
Avr. 2014	1058	18246.43	83.63	974.37	17272.05
Mai 2014	1058	17272.05	79.16	978.84	16293.22
Juin 2014	1058	16293.22	74.68	983.32	15309.90
Juillet 2014	1058	15309.90	70.17	987.83	14322.07
Août 2014	1058	14322.07	65.64	992.36	13329.71
Sept. 2014	1058	13329.71	61.09	996.91	12332.80
Oct. 2014	1058	12332.80	56.53	1001.47	11331.33
Nov. 2014	1058	11331.33	51.94	1006.06	10325.26
Déc. 2014	1058	10325.26	47.32	1010.68	9314.59
Janv. 2015	1058	9314.59	42.69	1015.31	8299.28
Fév. 2015	1058	8299.28	38.04	1019.96	7279.32
Mars 2015	1058	7279.32	33.36	1024.64	6254.68
Avr. 2015	1058	6254.68	28.67	1029.33	5225.35
Mai 2015	1058	5225.35	23.95	1034.05	4191.30
Juin 2015	1058	4191.30	19.21	1038.79	3152.51
Juillet 2015	1058	3152.51	14.45	1043.55	2108.96
Août 2015	1058	2108.96	9.67	1048.33	1060.62
Sept. 2015	1058	1060.62	4.86	1060.62	0

Source : cg43.fr

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## Annexe 6

### Distribuer des prospectus en boîtes aux lettres



Commerce Magazine N°110 - 01/04/2010 - Céline Keller – Modifié par l'auteur

**Publicité. Aussi appelé imprimé sans adresse ou imprimé publicitaire, le prospectus, dans un contexte de proximité, reste un outil de prospection de choix. Peu onéreux, il peut vous aider à vous faire connaître, à condition de suivre quelques règles.**

Pourquoi mener une campagne en boîtes aux lettres? Dans neuf cas sur dix, les particuliers qui reçoivent les prospectus dans leur boîte aux lettres les lisent, selon une étude réalisée par TNS Sofres pour Adrexo, société de distribution de publicité, en mars 2008. Mais le passage à l'acte est moins fréquent, puisque le taux de retour s'échelonne de 0,5 à 1 %. C'est peu, mais sur une diffusion de masse, les retours peuvent être conséquents. Pour être significative, une campagne doit s'appuyer sur la distribution d'environ 2 000 tracts. Ce mode de communication « *convient particulièrement bien au contexte de proximité qui caractérise les commerçants* », selon Philippe Thomas, directeur marketing et qualité chez Adrexo.

BREVET PROFESSIONNEL BOULANGER	U42 Gestion, comptabilité et techniques commerciales	SUJET	Page 20 / 20
-----------------------------------	---	-------	--------------