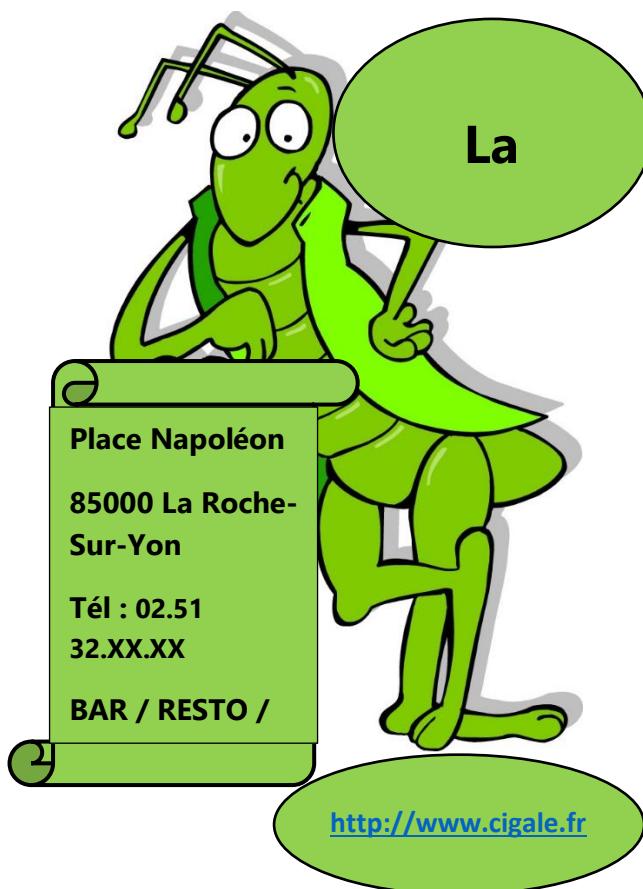


Classe :	Seconde baccalauréat professionnel Commercialisation et services en restauration
Durée :	3h dont 2h co-intervention (ou 2 x 1h)

Référentiel d'activités professionnelles (RAP) :

- Pôle n°4 : Gestion des approvisionnements en restauration
 - Participation à l'élaboration d'un cahier des charges (qualité et prix des produits) et à la comparaison des offres.

	Mathématiques	Mercatique et gestion appliquée
Objectifs de formation	<ul style="list-style-type: none"> - Compléter une facture, un bon de commande, réaliser un devis en déterminant dans le cadre de situations professionnelles : un prix ; une réduction commerciale. - Utilisation des pourcentages. - Utilisation des différentes procédures de calcul d'une quatrième proportionnelle. 	<ul style="list-style-type: none"> - Définir et rédiger un cahier des charges - Compléter un tableau de comparaison des offres des fournisseurs - Sélectionner un fournisseur



Situé au cœur du bestiaire mécanique, le restaurant « LA CIGALE » est ouvert tous les jours de 8h à 1h du matin et le week-end de 8h à 2h du matin.

La salle peut accueillir jusqu'à 150 personnes assises, et devient, à l'occasion, le lieu idéal pour des soirées privées. Au cœur de grandes verrières, « LA CIGALE » est le lieu incontournable pour les amateurs de cuisine moderne.

Ouvert pour le petit-déjeuner, le déjeuner et le dîner, les habitués et les visiteurs d'un jour s'y croisent pour partager un expresso, parler business lors d'un déjeuner d'affaires, ou se détendre le soir autour d'un cocktail ou un dîner entre amis.

Vous avez effectué une semaine de découverte d'activités professionnelles du 15 au 19 octobre 2018, dans cet établissement dirigé par Patrick Moreau.

En amont de la co-intervention

Mathématiques	Mercatique et gestion appliquée
<p>➲ <u>Situation professionnelle 1</u></p> <p>Monsieur MOREAU a le souci de maîtriser les coûts et notamment ceux relatifs aux frais généraux liés à l'activité telle que la consommation d'électricité. Le journal télévisé de France 2 n'est pas de nature à le rassurer. Il vous montre en « REPLAY » un extrait de ce journal.</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=SlfsDdmfwnQ</p> 	<p>➲ <u>Situation professionnelle 2</u></p> <p>Monsieur MOREAU souhaite, en fin d'année, offrir à ses clients des objets publicitaires avec impression du logo et des coordonnées du restaurant. Ils seront en relation avec l'activité et aux couleurs de l'établissement. Il hésite entre plusieurs produits à savoir :</p> <ul style="list-style-type: none">- des limonadiers en aluminium,- des mugs en céramique ,- des porte-clés décapsuleur <p>Il estime que les besoins seront de 500 articles et le budget maximum consacré sera de 1 400,00 € hors taxe. Ils seront offerts aux clients à partir du 16 décembre 2018.</p>
<p>➲ <u>Votre rôle</u></p> <p>Après avoir visionné l'extrait du journal télévisé (DOCUMENT 1), monsieur MOREAU peut-il faire confiance aux chiffres annoncés par le journaliste de France 2 ? Présenter votre réflexion en ANNEXE 1.</p>	<p>➲ <u>Votre rôle</u></p> <ol style="list-style-type: none">1. À l'aide du DOCUMENT 1, citer, en ANNEXE 1A, les éléments nécessaires à l'élaboration du cahier des charges des objets publicitaires.2. En déduire la définition du cahier des charges.3. Rechercher sur internet deux fournisseurs d'objets publicitaires répondant au cahier des charges, domiciliés dans le département. ANNEXE 1B.

DOCUMENT 1 :

UN JOURNALISTE DE FRANCE 2 PARLE DE POURCENTAGES



Annexe 1 Problématique : Pouvez-vous faire confiance aux chiffres annoncés par le journaliste de France 2 ?

DOCUMENT 1 :

Le cahier des charges regroupe toutes les exigences relatives à un produit donné : quantité, prix, matière... Il est ensuite diffusé aux fournisseurs potentiels qui mettent tout en œuvre pour le respecter au mieux et proposer une offre de prix.

https://www.rungisinternational.com/wp-content/uploads/2016/10/Gestiondesappro_Etudiant_Chapitre1.pdf



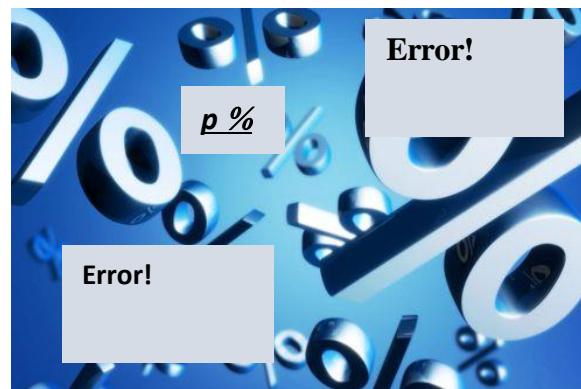
Annexe 1A

Cahier des charges : objets publicitaires

Annexe 1B

Fournisseurs vendéens d'objets publicitaires (raison sociale et commune)

Co-intervention



⌚ Situation professionnelle 2.1

Suite à votre recherche de fournisseurs potentiels, monsieur MOREAU a adressé le cahier des charges à deux d'entre eux. Le 18 octobre 2018, il vous remet les propositions reçues (**DOCUMENTS 2 et 3**).

⌚ Votre rôle

À l'aide du **DOCUMENT 2** :

1. Compléter le tableau qui figure en **ANNEXE 2**.
2. Indiquer s'il s'agit d'un tableau de proportionnalité. Justifier votre réponse.
3. Si oui, préciser le coefficient de proportionnalité.
4. En déduire la propriété pour calculer **p% d'une valeur**.

À l'aide du **DOCUMENT 3** :

1. Compléter le tableau qui figure en **ANNEXE 3**, sachant que la quantité commandée sera de 500 pour chaque objet publicitaire.
2. En déduire le pourcentage que représente le montant de la remise unitaire par rapport au prix unitaire brut.
3. En déduire la propriété pour calculer le **taux** que représente une grandeur B par rapport à une grandeur A.

DOCUMENT 2 :

SARL BVS
ZA La Verdure
85170 Belleville Sur Vie
02 51 24 XX XX
RCS La Roche-sur-Yon B 438 209 892



Restaurant La Cigale
Place Napoléon
85000 La Roche-Sur-Yon

Objet : V/cahier des charges

Belleville sur vie, le 16 octobre 2018

Monsieur,

Nous accusons réception de votre cahier des charges et vous en remercions vivement. Nous avons examiné avec soin votre demande relative à la fourniture d'objets publicitaires et pouvons vous offrir les conditions suivantes :

Référence	Libellé	Couleur	Prix unitaire HT (en €)
5102	Limonadier aluminium	Vert	2,50
6103	Mug céramique Médellin	Vert	2,80
7250	Porte clé décapsuleur		1,00

- Réf 5102 Limonadier aluminium, manche vert, marquage inclus au prix unitaire hors taxe de 2,50 € HT,
- Réf 6103 Mug céramique Médellin, couleur verte au prix unitaire de 2,80€ HT,
- Réf 7250 Porte-clé décapsuleur au prix unitaire de 1,00€ HT.

Une remise de 10% vous sera accordée dès 500 objets publicitaires identiques commandés.

En raison du succès de nos produits, notre livraison se fera à partir du 21 décembre 2018.

Conditions de règlement : Paiement au comptant à réception de la facture.

Nous sommes à votre disposition pour tous renseignements complémentaires et vous prions de recevoir, Monsieur, nos meilleures salutations.

Service des ventes

Hélène Baby

DOCUMENT 3 : Pièce jointe courriel SARL La Chouette Les Herbiers

<https://www.la-chouette.com/>



SOMMELIER LIMONADIER DECAPSULEUR TIRE-BOUCHON

Référence : ES8A0P9Y

Marque : PI Design®

Sommelier avec des couleurs translucides "Tendance".
Marquage tampographie 1 couleur. Livré en boîte individuelle.
Composition : métal / PS
Conditionnement individuel : Boîte

Quantité minimale : 100

Taille du produit : 110x25x13 mm

Taille du marquage : 55x6 mm

Taille du carton : 26x17x30 cm

Emballage : 200

Poids du carton : 13.2 kg

Couleurs : vert, orange, jaune, bleu

Matières : métal/polystyrène (PS)

Marquages : Tampographie, Sérigraphie

Quantité	Prix d'un limonadier HT (marquage compris)
De 0 à 100	3,00 €
De 101 à 250	2,88 €
De 251 à 500	2,76 €



Mug coloré en céramique 290 ml

Référence : EST6YR6S

Colour Trent : Tasse en céramique de 300 ml présentée dans une boîte cadeau individuelle en carton ondulé. L'impression en tampographie ne passe pas au lave-vaisselle. Le transfert en céramique passe au lave-vaisselle.

Stock : 53547

Quantité minimale : 500

Taille du produit : Ø8,5X10 CM

Taille du carton : 0.482x0.250x0.236

Emballage : 20

Poids brut : 0.346

Poids net : 0.285

Couleurs : noir, bleu, jaune, vert, orange

Matières : Céramique

Marquages : Transfert, Tampographie

Déclinaisons :

Quantité	Prix d'une mug HT (marquage compris)
De 0 à 100	3,25 €
De 101 à 250	3,07 €
De 251 à 500	2,99 €



Porte-clés décapsuleur

Référence : ESN4DI21

Les porte-clés CROMA sont entièrement métalliques et d'une robustesse légendaire. Pratiques et hautement appréciés, ils porteront votre message pour une durée illimitée. Vous avez le choix soit d'un insert argent gravé au laser qui fera ressortir votre publicité en noir sur fond argent soit d'un insert en PERMAVISION en quadrichromie avec un seul frais technique. La pose d'un dôme protecteur en résine mettra votre message bien en évidence.

Les prix comprennent un marquage en Permavision en quadrichromie ou un insert gravé au laser.

Quantité minimale : 250

Taille du produit : 37 x 88 mm

Taille du carton : 27 x 18 x 24 cm

Poids net : 19 g

Couleurs : argenté

Matières : Métal

Marquages : permavision, insert laser

Livraison : 1 semaine après la commande
Règlement : Chèque à 30 j de livraison

Quantité	Prix d'un décapsuleur HT (marquage compris)
De 0 à 100	1,00 €
De 101 à 250	0,96 €
De 251 à 500	0,92 €

Annexe 2

1. Compléter le tableau.

Objets publicitaires 	Limonadier	Mug	Porte-clé décapsuleur
Prix unitaire brut Hors-Taxe (en €)			
Montant de la remise (en €)			

2. Indiquer s'il s'agit d'un tableau de proportionnalité.

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

3. Si oui, préciser le coefficient de proportionnalité.

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

4. Bilan :

Pour calculer ***p% d'une valeur***

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

Annexe 3

1. Compléter le tableau.

Objets publicitaires	Limonadier	Mug	Porte-clé décapsuleur
			
Prix unitaire brut Hors-Taxe (en €)	3,00 €	3,25 €	1,00 €
Prix unitaire net Hors- taxe (en €)			
Montant de la remise (en €)			

2. À l'aide du tableau, en déduire le pourcentage que représente le montant de la remise unitaire par rapport au prix unitaire brut.

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

3. Bilan :

Pour calculer le taux que représente une grandeur B par rapport à une grandeur A, on applique la relation :

.....
.....

⌚ Situation professionnelle 2.2

Après réflexion, monsieur MOREAU vous fait part de son choix quant à l'objet publicitaire retenu : le limonadier. La commande devra être passée le 05/12/2018.

⌚ Votre rôle

En prenant appui sur les **DOCUMENTS 2 et 3** :

1. Compléter le tableau de comparaison des offres des fournisseurs **ANNEXE 4**.
2. Sélectionner un fournisseur et justifier le choix.
3. Calculer le coefficient multiplicateur k qui permet de passer du prix unitaire brut hors taxe au prix unitaire net hors taxe d'un limonadier pour le fournisseur sélectionné.
4. Exprimer ce coefficient k en fonction du pourcentage de réduction.
5. En déduire la propriété afin de ***diminuer une valeur de p%.***
6. En déduire l'intérêt d'un tableau de comparaison des offres.

 **Annexe 4**

Tableau de comparaison des offres

Noms des Fournisseurs		
Éléments		
Prix unitaire brut hors taxe d'un limonadier (en €)		
Taux de la remise		
Montant de la remise d'un limonadier (en €)		
Prix unitaire net hors taxe d'un limonadier (en €)		
Montant net hors taxe (en €) de la commande des limonadiers		
Date de livraison		
Délai de règlement		

Choix du fournisseur et justification :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Annexe 4 (suite)

3. Calculer le coefficient multiplicateur k qui permet de passer du prix unitaire brut hors taxe au prix unitaire net hors taxe d'un limonadier pour le fournisseur sélectionné.

.....

.....

.....

4. Exprimer ce coefficient k en fonction du pourcentage de réduction.

.....

.....

.....

5. Bilan :

Pour diminuer une valeur de $p\%$, il suffit de multiplier cette valeur par

.....

.....

.....

6. En déduire l'intérêt d'un tableau de comparaison des offres.

.....

.....

.....

Activité en option, co-intervention

⌚ Situation professionnelle 2.3

Un troisième fournisseur, COLIBRI85, a tardé à répondre. Le 19 octobre 2018, il fait une offre à monsieur MOREAU par SMS (**DOCUMENT 4**)

⌚ Votre rôle

1. Calculer le coefficient multiplicateur associé à cette réduction **ANNEXE 5**.
2. Calculer le prix net unitaire hors-taxe d'un limonadier.
3. Retrouver le prix brut unitaire hors-taxe d'un limonadier.
4. En déduire la propriété liée au pourcentage indirect.
5. Indiquer si ce SMS remet en cause le choix du fournisseur fait précédemment.

📖 DOCUMENT 4 :



Annexe 5

1. Calculer le coefficient multiplicateur associé à cette réduction **ANNEXE 5**.

.....

.....

.....

2. Calculer le prix net unitaire hors-taxe d'un limonadier.

.....

.....

.....

3. Retrouver le prix brut unitaire hors-taxe d'un limonadier.

.....

.....

.....

4. Bilan :

.....

.....

.....

5. Indiquer si ce SMS remet en cause le choix du fournisseur fait précédemment et justifier votre réponse.

.....

.....

.....