



Ce document a été mis en ligne par l'organisme [FormaV®](#)

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :

www.formav.co/explorer

Corrigé du sujet d'examen - E5 - Management de l'activité technico-commerciale - BTS CCST (Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques) - Session 2019

1. Contexte du sujet

Ce sujet d'examen concerne le management et la gestion de l'activité technico-commerciale dans le cadre du BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST). L'épreuve vise à évaluer les compétences des étudiants dans le développement de partenariats commerciaux et la promotion de produits techniques, en l'occurrence ceux de la société GRAF, spécialisée dans les récupérateurs d'eau de pluie.

2. Correction question par question

1.1 Identifier les différents aspects économiques, environnementaux, réglementaires et sociétaux des systèmes de récupération d'eau de pluie.

Cette question demande d'analyser les différents aspects qui entourent la récupération d'eau de pluie. L'étudiant doit structurer sa réponse autour des quatre axes suivants :

- **Économiques** : Économie d'eau potable, réduction des factures d'eau, coûts d'installation et de maintenance.
- **Environnementaux** : Réduction des prélèvements d'eau, diminution des inondations, préservation des ressources en eau.
- **Réglementaires** : Normes de sécurité, obligations de non-contamination des réseaux d'eau potable, réglementation sur les installations.
- **Sociétaux** : Sensibilisation à l'écocitoyenneté, acceptation sociale des systèmes de récupération, impact sur le comportement des consommateurs.

1.2 Présenter les points forts des récupérateurs d'eau « CARAT » et de la société GRAF, pour convaincre les négoce de proposer ces récupérateurs.

Pour convaincre les négoce, l'étudiant doit mettre en avant :

- **Innovation** : GRAF est un leader en innovation avec des produits brevetés et des technologies de pointe.
- **Qualité** : Les cuves CARAT sont fabriquées avec des matériaux de haute qualité, garantissant durabilité et performance.
- **Écologie** : Utilisation de matériaux recyclés et processus de fabrication éco-responsables.
- **Support** : GRAF offre un accompagnement technique et commercial aux distributeurs, facilitant la vente.

1.3 Proposer des actions commerciales à mettre en place pour dynamiser les ventes auprès des négoce. Structurer la réponse.

Les actions commerciales peuvent être structurées comme suit :

- **Formation** : Organiser des sessions de formation pour les distributeurs sur les produits CARAT.
- **Promotions** : Offrir des remises ou des incitations pour les premiers achats.
- **Matériel de vente** : Fournir des brochures, des affiches et des échantillons pour aider à la

vente.

- **Événements** : Participer à des salons comme ARTIBAT pour accroître la visibilité des produits.

2.1 Déterminer les enjeux commerciaux pour un salon et pour ARTIBAT et évaluer l'impact financier de ce salon.

Les enjeux commerciaux incluent :

- **Visibilité** : Accroître la notoriété de la marque GRAF.
- **Réseautage** : Établir des contacts avec des distributeurs et des clients potentiels.
- **Ventes** : Générer des leads et des ventes directes sur le salon.

Pour évaluer l'impact financier, il est essentiel de calculer le coût total de participation (stand, transport, hébergement) et de le comparer aux ventes prévisionnelles réalisées durant le salon.

2.2 Concevoir, sous forme de fiche, un outil permettant d'estimer la rentabilité d'une installation Kit Eco. Tester cet outil à partir des données en annexe.

La fiche doit inclure :

- **Coûts d'installation** : Détail des coûts (cuve, transport, raccordement, etc.).
- **Économies réalisées** : Estimation des économies sur la facture d'eau.
- **Retour sur investissement** : Calcul du temps nécessaire pour amortir l'installation.

Tester l'outil avec les données fournies dans l'annexe 6 pour vérifier sa pertinence.

2.3 Proposer un agencement du stand de la société GRAF en tenant compte des contraintes technico-commerciales.

Pour un agencement efficace, il faut :

- **Visibilité** : Placer les produits phares en position centrale.
- **Accessibilité** : Créer des zones d'accueil pour les visiteurs.
- **Technologie** : Intégrer des outils multimédias pour présenter les produits.
- **Stockage** : Prévoir un espace de stockage pour le matériel promotionnel.

3. Synthèse finale

Dans ce corrigé, on observe que les étudiants doivent porter une attention particulière à :

- La clarté et la structuration de leurs réponses.
- La pertinence des arguments présentés, notamment en lien avec les attentes des distributeurs.
- Les calculs financiers qui doivent être justifiés et vérifiables.

Conseils pour l'épreuve :

- Lire attentivement les annexes pour extraire les informations pertinentes.
- Structurer les réponses en utilisant des titres et des listes pour faciliter la lecture.
- Prendre le temps de relire les réponses pour éviter les erreurs de calcul ou d'interprétation.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.