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

CORRIGE

Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

SESSION 2009

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR
TECHNICO-COMMERCIAL

E5 - MANAGEMENT ET GESTION DE L'ACTIVITÉ TECHNICO-COMMERCIALE

Corrigé du sujet

GROUPE MEISER

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

PROPOSITION DE BARÈME

Consignes importantes pour les correcteurs :
Les éléments donnés ci-dessous sont des indications de correction qui ne constituent pas un contenu figé et immuable. Les correcteurs accepteront toute réponse cohérente et pertinente proposée au regard du cas proposé.
Les copies doivent être intégralement et conjointement corrigées par un binôme Économie-Gestion / Technologies Industrielles.

Répartition des points

Partie 1 — **12 points**

1.1	5 points
1.2	4 points
1.3	3 points

Partie 2 — **8 points**

2.1	5 points
2.2	3 points

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel Réseau Canopé

Éléments de correction

Compétences évaluées	Savoirs tronc commun mobilisés	Questions concernées
C211 Identifier les contraintes et les opportunités du marché	S8 Connaissances de base essentielles S10 Exigences essentielles des solutions constructives S11 Industrialisation des produits S12.2 Développement durable	1.2
C233 Construire et mettre en œuvre des plans d'action ciblés par segment	S8 Connaissances de base essentielles S10 Exigences essentielles des solutions constructives S11 Industrialisation des produits S12.2 Développement durable	1.3
C321 Analyser les informations sur le marché		1.2
C322 Analyser les informations sur les produits	S8 Connaissances de base essentielles S10 Exigences essentielles des solutions constructives S11 Industrialisation des produits S12.2 Développement durable	1.1 1.2 1.3
C422 Animer une équipe ou un réseau		2.1 2.2

PREMIERE PARTIE : Les architectes, une nouvelle cible à conquérir (sur 12 points)

1.1 Vérifier que les caractéristiques du Tolsun correspondent aux préconisations de la réglementation thermique 2005. Vous veillerez à utiliser des éléments quantitatifs et qualitatifs pour construire votre démarche.

RT 2005	BRISE SOLEIL TOLSUN
Orientation : Valorisation des conception bio-climatique	Le TOLSUN a pour but de réduire le facteur solaire sur les parties vitrées orientées au sud d'un bâtiment l'été, tout en autorisant les apports gratuits solaires l'hiver. Valoriser les énergies renouvelables (solaire)
Orientation : Réduction de 15% des consommation **Cep ≤ Cep-max** (**Cep** : Consommation énergie primaire en kWhep/m²/an)	En été : Limitation de l'utilisation de la climatisation En apportant de l'ombre de manière originale à la construction,l'élévation en température s'en trouve significativement réduite (moins d'effet de serre). En hiver : permettre une récupération maximale de l'énergie solaire (réduire la consommation de chauffage).
Tic ≤ Tic réf **TIC :** Température Intérieure de Confort	Limitation du facteur solaire donc respect de la température intérieure (confort d'été)

On réalise un calcul mois par mois des apports gratuits par le soleil grâce aux relations :

Puissance récupérée par la vitre : $P = As \times Is \times \eta$ en Watt

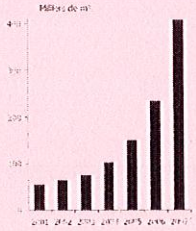
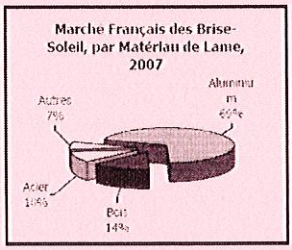
Consommation récupérée par la vitre : $Q = tm \times P$ en KWh

Exemple : En janvier d'une baie vitrée de 5m² (avec ou sans Tolsun),orientée Sud zone H3, avec un facteur solaire de (S=0.45), les pertes solaires sont d'environ 10% (η=0.9)

	Surface vitrée (A en m²)	Facteur solaire (S)	Facteur d'ombre (Fs)	Aire réceptrice (As en m²)	Puissance récupérée (P en Watt)	Consommation (Q en KWh)
Mois janvier sans tolsun	5	0.45	1	2.25	166,45	123,8
Mois janvier avec tolsun	5	0.45	1	2.25	166,45	123,8
Mois juillet sans tolsun	5	0.45	1	2.25	276,61	205,8
Mois juillet avec tolsun	5	0.45	0.2	0.45	55,32	41,2

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

1.2 Identifier les forces et les faiblesses du produit Tolsun sur le marché des brises soleil.

Forces	Faiblesse
Durabilité : - Aluminium - Traitement de surface (Anodisé ou laqué)	Ne couvre pas l'ensemble du potentiel marché (bois, fibre de verre, acier …)
Secteur des brise-soleil en pleine expansion lié à l'entrée en vigueur de la RT 2005 	N'offre pas de possibilité de lames orientables (suivre la course du soleil en fonction de la saison)
Structure aluminium : représente la part la plus importante du marché  **Pour info :** Acier primaire : 52 MWh/m^3 Acier recyclé : 24 MWh/m^3 Cuivre 140 MWh/m^3 Zinc-titane 180 MWh/m^3 Aluminium 190 MWh/m^3	L'énergie grise très importante pour la fabrication de l'aluminium. ENERGIE GRISE : Quantité d'énergie nécessaire à la production et à la fabrication des matériaux ou des produits industriels
Personnalisable : - Choix des couleurs (RAL) - Dimensions - Application (verticale, horizontale, inclinée)	Limité à une forme rectangulaire
Tenue mécanique (règle NV 64-65 et 84-85) Résiste à des rafales de plus de 200 km/h	
Produit innovant et esthétique	
Facilité d'installation (conception monobloc)	
Recyclage Le TOLSUN est recyclable à 100%	

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

1.3 Dans la perspective d'une prospection auprès du segment des architectes, votre responsable commercial envisage de réaliser une plaquette commerciale. Présenter et justifier les éléments d'information qui doivent apparaître dans ce document.

Les éléments d'informations recueillis et leurs justifications doivent concerner la cible ARCHITECTES (vision transversale des projets à traiter : technologique, économique, esthétique…).

ÉLÉMENTS D'INFORMATION	JUSTIFICATION
Eléments institutionnels : Logo, raison sociale, siège, coordonnées, visuels entreprise, …	Identifier l'entreprise Rassurer la cible Positionner l'entreprise
Eléments d'information sur le brise-soleil : caractéristiques techniques, visuels produits, conformité à la réglementation (RT2005,DPE) et au label HQE, certification facilité de pose multiplicité des applications (neuf, rénovation…) Les logos certification, labels, … Éléments d'informations sur l'évolution du marché	Mettre en évidence : Les intérêts du produit sur les plans énergétique, esthétique, économique, environnemental La conformité du produit à la réglementation, aux normes et label La qualité du produit (attitude à répondre aux besoins de la demande finale) Apporter les preuves : De son intérêt De son efficacité De son succès

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

DEUXIEME PARTIE : La restructuration et le management du service commercial (sur 8 points)

2.1. Analyser les résultats de l'enquête de satisfaction interne menée auprès des membres de l'équipe commerciale et formuler des recommandations. Présentez votre analyse de manière structurée.

Exiger une réponse structurée.

Plusieurs structures sont envisageables.

Par exemple :

- Constat et analyse,
- Recommandations.

Ou
- Le management de l'équipe commerciale,
- Les objectifs commerciaux,
- La rémunération.

Ou
- Les points satisfaisants,
- Les points insatisfaisants.

Quelle que soit la structure choisie, les éléments suivants doivent apparaître :

- les commerciaux sont globalement satisfaits du management de l'équipe (itinérants : 83%, sédentaires : 59%).
- les deux tiers des commerciaux sédentaires n'atteignent pas leurs objectifs commerciaux essentiellement par manque de temps (81%).
- le tiers des commerciaux itinérants n'atteignent pas leurs objectifs commerciaux essentiellement par manque de formation technique (44%). **Recommandations possibles** : recrutement(s) à envisager, actions de formation technique à mettre en place.
- les commerciaux sont globalement satisfaits de leurs avantages sociaux ; par contre, les trois quarts des commerciaux sédentaires sont globalement insatisfaits de leur salaire. **Recommandations possibles** : après analyse plus approfondie, revoir le niveau et/ou le mode de rémunération.

2.2. Compte tenu des objectifs à atteindre, Meiser France s'apprête à recruter un assistant commercial. Rédiger l'annonce de recrutement correspondant à la fiche de poste dans laquelle vous ferez apparaître le niveau de salaire aligné sur les conditions du marché.

- <u>Calcul du niveau de salaire</u>

Attention : le % de part variable ne doit pas être pris en compte

Salaire brut annuel moyen	24 018 €
Majoration moyenne entreprise + 1,3%	312,23 €
Majoration expérience + 8,2 %	1 969,48 €
Salaire possible	26 299,71 € soit environ 26 300 €

- Annonce

FORME : Rédaction structurée (entonnoir) et concise

FOND : Éléments présentant et valorisant l'entreprise
Intitulé du poste
Eléments sur le profil recherché
Niveau de salaire
Contact et procédure à suivre.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

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.