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 2017

1. Contexte du sujet

Ce sujet d'examen fait partie de l'épreuve E5 du BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST). Il porte sur le management et la gestion de l'activité technico-commerciale, en se concentrant sur l'analyse de l'offre d'ISOCELL sur le marché de l'isolation bio-sourcée et le développement des ventes auprès du réseau de distribution.

2. Correction des questions

2.1. Diagnostic externe du marché de l’isolation bio-sourcée

Idée de la question : Présenter un diagnostic externe du marché de l’isolation bio-sourcée.

Raisonnement attendu : Le diagnostic externe doit inclure l'analyse des opportunités et menaces du marché, ainsi que des tendances et des réglementations en vigueur.

Réponse modèle : Le marché de l’isolation bio-sourcée est en pleine expansion, soutenu par des réglementations favorisant l’efficacité énergétique. La loi relative à la transition énergétique encourage la rénovation thermique, ce qui crée une opportunité pour ISOCELL. Cependant, le marché fait face à des menaces telles que la forte concurrence des isolants minéraux et synthétiques, qui dominent encore le marché. Les consommateurs deviennent de plus en plus sensibles aux enjeux environnementaux, ce qui favorise les isolants bio-sourcés, mais la sensibilisation reste encore à développer.

2.2. Forces et faiblesses techniques de la ouate de cellulose

Idée de la question : Identifier les forces et faiblesses techniques de la ouate de cellulose commercialisée par ISOCELL.

Raisonnement attendu : Il est nécessaire de lister les avantages et inconvénients techniques de la ouate de cellulose.

Réponse modèle : Les forces de la ouate de cellulose incluent sa performance thermique, son faible impact environnemental, et sa capacité à réguler l'humidité. En revanche, ses faiblesses comprennent une sensibilité à l'humidité excessive, nécessitant une protection adéquate, et une installation qui doit être réalisée par des professionnels formés pour garantir son efficacité.

2.3. Caractéristiques d’ISOCELL en adéquation avec le marché

Idée de la question : Démontrez que les caractéristiques d’ISOCELL en termes d’image et d’offre sont en adéquation avec le contexte actuel du marché.

Raisonnement attendu : Il faut établir un lien entre l'image de marque d'ISOCELL et les attentes du marché.

Réponse modèle : ISOCELL se positionne comme un acteur innovant et écoresponsable, ce qui répond parfaitement aux attentes des consommateurs soucieux de l'environnement. Sa gamme de produits bio-sourcés, notamment la ouate de cellulose, est en adéquation avec les tendances de durabilité et d'efficacité énergétique, renforçant son image de marque. De plus, l'engagement

d'ISOCELL dans la R&D et les collaborations avec des organismes d’essai souligne son rôle de pionnier sur le marché.

2.4. Justification du recrutement d’un technico-commercial

Idée de la question : Justifiez le recrutement d’un technico-commercial en utilisant une prévision du chiffre d’affaires et une analyse de la couverture des secteurs géographiques.

Raisonnement attendu : Il est essentiel de montrer comment le recrutement peut contribuer à l'atteinte des objectifs de vente.

Réponse modèle : L'analyse des chiffres d'affaires d'ISOCELL montre une croissance de 5 900 k€ en 2015, avec un potentiel de développement dans des secteurs géographiques sous-couverts. Le recrutement d’un technico-commercial permettra de renforcer la présence sur ces secteurs, d'optimiser le suivi des clients et d'accroître les ventes, en répondant aux besoins spécifiques des distributeurs et artisans.

2.5. Missions et compétences du technico-commercial

Idée de la question : Déterminez les missions et compétences du technico-commercial nouvellement recruté.

Raisonnement attendu : Il faut identifier les missions clés et les compétences nécessaires pour le poste.

Réponse modèle : Les missions du technico-commercial incluent le conseil technique aux clients, la formation des artisans sur les produits ISOCELL, et le développement de relations avec les distributeurs. Les compétences requises comprennent une connaissance approfondie des produits, des capacités de communication et de négociation, ainsi qu'une sensibilité aux enjeux environnementaux et techniques de l'isolation.

2.6. Présentation de la fiche-conseils pour les artisans

Idée de la question : Présentez la maquette de la fiche-conseils destinée aux artisans poseurs.

Raisonnement attendu : La fiche doit être claire, structurée et contenir des informations pertinentes sur les modes de pose.

Réponse modèle : La fiche-conseils doit comporter les sections suivantes :

- **Titre :** Fiche-conseils pour la pose de la ouate de cellulose
- **Introduction :** Présentation de la ouate de cellulose et de ses avantages.
- **Modes de pose :**
    - Soufflage ouvert
    - Insufflation en paroi
    - Projection humide
- **Conseils pratiques :** Accessibilité, conditions d'application, matériel nécessaire.
- **Conclusion :** Importance de la formation et de l'expertise pour garantir une pose efficace.

2.7. Autres actions d’animation commerciale

Idée de la question : Proposez d’autres actions d’animation commerciale pour les points de vente.

Raisonnement attendu : Il faut justifier chaque action proposée.

Réponse modèle : Parmi les actions d’animation commerciale, on peut envisager :

- **Ateliers de formation :** Organiser des sessions de formation pour les artisans afin de les sensibiliser aux avantages de la ouate de cellulose.
- **Promotions spéciales :** Offrir des remises sur les produits lors de journées portes ouvertes dans les points de vente.
- **Partenariats avec des influenceurs :** Collaborer avec des experts en éco-construction pour promouvoir les produits sur les réseaux sociaux.

Ces actions permettront de renforcer la visibilité d'ISOCELL et d'accroître l'engagement des distributeurs et artisans.

3. Synthèse finale

Erreurs fréquentes : Ne pas structurer les réponses, négliger les justifications, ou ne pas faire le lien entre les questions et le contexte de l'entreprise.

Points de vigilance : Bien lire les annexes pour appuyer les réponses, et respecter la forme demandée pour les maquettes et présentations.

Conseils pour l'épreuve : Organiser son temps, répondre à toutes les questions, et relire ses réponses pour éviter les fautes d'orthographe et de syntaxe.

© FormaV EI. Tous droits réservés.
Propriété exclusive de FormaV. Toute reproduction ou diffusion interdite sans autorisation.

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.