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 :
formav.co/explorer

Management et gestion de l’activité technico-commerciale

Session 2019 • Code sujet : **TCE5MGT** • Durée : **4 heures** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Développer le partenariat avec le réseau de distribution (3 questions) **Page 3**

2. Promouvoir la ligne CARAT (3 questions) **Page 5**

3. Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 7**

Sujet officiel (PDF) : https://coursbtsccst.fr/assets/annales/bts-ccst/E5 - Management de l'activité technico-commerciale/2019/BTS CCST - E5 - Management de l'activité technico-commerciale - Session 2019 - 1-Sujet.pdf

1. Développer le partenariat avec le réseau de distribution

Vous devez développer le partenariat commercial avec les négoces, qui représentent 75 % des ventes de récupérateurs d'eau de pluie enterrés. L'analyse du marché, de la réglementation et des produits CARAT doit vous permettre de répondre aux attentes de ces distributeurs et de les convaincre de mettre la gamme en avant.

Première partie

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

Aspect	Éléments à retenir
Économique	Réduction annoncée de 40 à 50 % du coût de consommation d'eau. Pour un ménage de quatre personnes, les toilettes représentent environ 200 € sur une facture annuelle moyenne de 500 €. TVA à 10 % possible sous conditions pour une résidence principale achevée depuis plus de deux ans.
Environnemental	Moins de prélèvements d'eau potable et de rejets pluviaux dans le réseau urbain, ce qui contribue à limiter les risques d'inondation.
Réglementaire	L'eau de pluie n'est pas potable. Usages autorisés notamment : arrosage, WC et lavage des sols. Boisson, préparation des aliments et hygiène corporelle sont interdits. Le lavage du linge est expérimental et nécessite un traitement adapté. Pour l'usage intérieur, filtration, séparation des réseaux et signalisation sont requises.
Sociétal	La récupération favorise l'écocitoyenneté et l'autonomie lors des sécheresses ou restrictions, et valorise le logement.

La récupération répond à des enjeux de pouvoir d'achat et de préservation de la ressource, dans le respect des règles de sécurité et des usages autorisés.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Une solution économique et écologique qui favorise l'autonomie en eau, sous réserve des usages autorisés et du respect de la réglementation.

Question 1.2. Présenter les points forts des récupérateurs d'eau CARAT et de la société GRAF afin de convaincre les négoces de proposer ces récupérateurs.

CARAT associe des caractéristiques techniques valorisables auprès des clients et des avantages de pose pour le négoce :

- Cuve en polyéthylène fabriquée par injection, stable, étanche, testée et garantie 25 ans ; pose possible dans la nappe phréatique jusqu'à l'équateur et passage de véhicules jusqu'à 12 tonnes.
- Faible poids, dôme pivotant et kits complets avec cuve, rehausse, filtration, aspiration et pompe : mise en œuvre rapide, sans grue.
- Plus de 50 % de matières recyclées, produits et déchets de production recyclables ; consommation d'énergie par kilogramme de plastique inférieure de 85 % à la moyenne industrielle.

GRAF apporte 500 collaborateurs, plus de 200 brevets, une logistique garantissant des livraisons rapides et un accompagnement du dimensionnement au chantier.

✓ RÉPONSE À RETENIR

CARAT est une cuve durable, fiable et simple à installer, soutenue par l'expertise technique, la logistique et l'accompagnement de GRAF.

Question 1.3. Proposer des actions commerciales à mettre en place pour dynamiser les ventes auprès des négoces et structurer la réponse.

1. **Référencer et équiper :** sélectionner les kits CARAT adaptés aux besoins locaux et fournir catalogues, fiches techniques et outils de dimensionnement.
2. **Former et convaincre :** former vendeurs et installateurs au choix du volume, à la pose, aux usages réglementaires et aux bénéfices du produit ; organiser des démonstrations.
3. **Animer le point de vente :** rendre la gamme visible par une exposition ou des supports dédiés, organiser des journées conseil et relayer des offres commerciales.
4. **Fidéliser et piloter :** accompagner les devis et les chantiers, assurer le suivi après-vente et mesurer les ventes ainsi que l'engagement des équipes pour ajuster les actions.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Référencer et valoriser CARAT, former les équipes, animer les ventes et accompagner régulièrement les négoces.

2. Promouvoir la ligne CARAT

GRAF souhaite promouvoir la ligne CARAT auprès des professionnels de la construction en participant au salon ARTIBAT. Vous devez en évaluer les enjeux commerciaux et financiers, concevoir et tester un outil d'estimation de la rentabilité d'une installation Kit Eco, puis proposer l'agencement du stand.

Deuxième partie

Question 2.1. Déterminer les enjeux commerciaux d'un salon et du salon ARTIBAT, puis évaluer l'impact financier de la participation de GRAF.

Un salon permet de présenter les produits, repérer les innovations, rencontrer des décideurs et créer des contacts commerciaux. ARTIBAT rassemble près de 40 000 visiteurs professionnels et plus de 1 000 exposants pendant 3 jours. Pour le stand de 36 m², les charges fixes prévisionnelles sont calculées ainsi :

Poste	Calcul	Montant HT
Inscription, stand, angle et Pack Eco	550 + 36 × 208 + 180 + 36 × 51	10 054 €
Déplacement, hôtel, repas, hôtesse	270 + 47 × 3 × 2 + 40 × 3 × 2 + 134 × 3	1 194 €
Commerciaux	45 × (8 + 4 × 1,25) × 3 × 2	3 510 €
Total charges fixes	10 054 + 1 194 + 3 510	14 758 €
Seuil de rentabilité	14 758 ÷ (4 000 × 30 %)	12,30, donc 13 cuves

La marge sur coût variable est de 1 200 € par cuve. Il faut donc vendre au moins 13 cuves pour couvrir les frais du salon.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Charges fixes : 14 758 € HT. Seuil de rentabilité : 13 cuves. À 13 ventes, le résultat prévisionnel est de 842 €.

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

Fiche de calcul : volume annuel récupérable = pluviométrie × toiture × coefficient de perte ; besoin annuel = surface arrosée × consommation retenue ; capacité indicative = besoin annuel × 20/365. Pour cette maison, le kit est réservé à l'arrosage, donc les consommations intérieures et le raccordement à l'habitation ne sont pas retenus.

Étape	Calcul	Résultat
Eau récupérable	600 × 160 × 0,9	86 400 L/an
Besoin d'arrosage	300 × 150	45 000 L/an
Cuve	45 000 × 20/365 = 2 466 L environ	Kit jardin 3 750 L, référence 37 150
Économie annuelle	45 000 ÷ 1 000 × 5	225 €/an
Investissement et retour	3 537 + 200 + 1 500 ; 5 237 ÷ 225	5 237 € ; environ 23,3 ans

L'estimation du retour sur investissement est indicative : le tarif de l'eau est TTC, tandis que le prix du kit est indiqué HT. La durée de vie annoncée est de 40 ans.

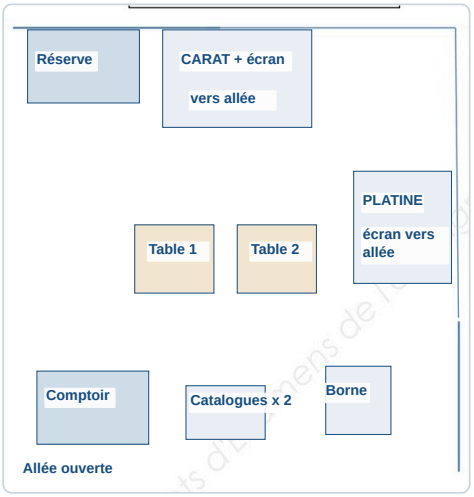
✓ RÉPONSE À RETENIR

Kit éco plus jardin 3 750 L : investissement estimé 5 237 € ; économie annuelle 225 € ; amortissement indicatif en 23,3 ans.

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

Sur le plan de 6 m × 6 m, les deux cloisons restent au fond et à droite, laissant les côtés gauche et bas ouverts sur les allées. Placer la réserve dans l'angle fermé, les deux cuves contre les cloisons avec leurs écrans dirigés vers les allées, et les deux tables hautes au centre. Installer le comptoir près de l'entrée pour l'accueil, puis la borne et les présentoirs de catalogues à proximité, sans gêner la circulation. Ce plan ménage deux espaces de discussion et conserve une zone de stockage.

Agencement proposé du stand 6 m × 6 m



✓ RÉPONSE À RETENIR

Cuves visibles depuis les allées, réserve au fond, comptoir à l'entrée, deux espaces de discussion et circulation dégagée.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2019)

Bilan de l'épreuve : L'épreuve E5 du BTS Technico-commercial, session 2019, code TCE5MGT, dure quatre heures et est affectée du coefficient 4. À partir du cas de GRAF et de ses cuves enterrées CARAT, elle porte sur le développement du réseau de négoces et la promotion au salon ARTIBAT. Elle évalue l'analyse du marché et de la réglementation, l'argumentation commerciale, le calcul de rentabilité et la conception d'un agencement de stand.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Volume annuel récupérable : pluviométrie en L/m²/an × surface de toiture en m² × coefficient de perte adapté à la couverture.
- Dans l'outil, le coefficient de perte vaut 0,9 pour les tuiles, 0,8 pour un toit ondulé et 0,7 pour un toit plat.
- Capacité de cuve : besoin annuel en litres × 20/365, pour constituer une réserve correspondant à 20 jours.
- Seuil de rentabilité du salon en chiffre d'affaires : charges fixes ÷ taux de marge sur coût variable.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer les usages autorisés et interdits de l'eau de pluie et respecter les règles de sécurité et de séparation des réseaux.
- Étayer les arguments CARAT avec les caractéristiques techniques, la qualité, la garantie et l'accompagnement proposés par GRAF.
- Présenter les étapes de calcul, les unités et les coûts de participation au salon sans oublier les frais liés au personnel.
- Sur le plan, respecter l'échelle de 1 m pour 2 cm, les deux côtés ouverts, les zones d'accueil et l'espace de stockage.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment estimer le volume annuel d'eau de pluie récupérable ?

Multipliez la pluviométrie en L/m²/an par la surface de toiture en m² et par le coefficient de couverture : 0,9 pour les tuiles, 0,8 pour un toit ondulé et 0,7 pour un toit plat. Le résultat est en litres par an.

Q : Comment déterminer la capacité de cuve à partir des besoins annuels ?

Additionnez les besoins annuels indiqués pour les WC, la machine à laver, le nettoyage et l'arrosage. Multipliez ensuite le total en litres par 20/365 pour obtenir le volume de stockage correspondant à une réserve de 20 jours.

Q : Comment évaluer le seuil de rentabilité de la participation au salon ?

Additionnez les coûts de participation pour obtenir les charges fixes, puis divisez-les par le taux de marge sur coût variable de 30 %. Comparez le seuil de chiffre d'affaires obtenu aux ventes prévues, en intégrant les charges variables.

Q : Quels éléments sont à faire apparaître dans la proposition d'agencement du stand ?

Le sujet demande un plan à l'échelle avec les équipements prévus, les deux côtés ouverts et les produits exposés munis d'écrans visibles de l'extérieur. Faites aussi apparaître des espaces de dialogue et une zone de stockage.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbtsccst.fr/assets/annales/bts-ccst/E5 - Management de l'activité technico-commerciale/2019/BTS CCST - E5 - Management de l'activité technico-commerciale - Session 2019 - 1-Sujet.pdf
Ressources BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

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.