



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 - E5.1 - Étude descriptive et économique - BTS CJNI (Collaborateur Juriste Notarial) - Session 2014

1. Rappel du contexte du sujet

Ce sujet d'examen pour le BTS Collaborateur Juriste Notarial (CJNI) de la session 2014 se concentre sur l'étude descriptive et économique d'une entreprise, en l'occurrence Pickup, un réseau de points relais pour la livraison de colis. Les candidats doivent analyser le marché du colis, développer l'équipe commerciale et choisir un nouveau point relais.

2. Correction question par question

2.1 Analyser l'attractivité du marché du colis et de la livraison en point relais.

Pour analyser l'attractivité du marché du colis et de la livraison en point relais, il est essentiel de considérer plusieurs facteurs :

- **Évolution du marché** : Les données montrent une croissance continue du nombre de colis livrés, passant de 287 millions en 2008 à 358 millions en 2013.
- **Part de marché des points relais** : La part des livraisons en points relais a augmenté, atteignant 22% en 2013, et une prévision de 28% en 2015.
- **Avantages pour les clients** : Les points relais offrent des horaires d'ouverture étendus et une proximité, ce qui améliore l'expérience client.

En conclusion, le marché du colis et de la livraison en point relais est attractif, avec un potentiel de croissance significatif.

2.2 Prévoir l'évolution du marché des colis jusqu'en 2015 ; en déduire le potentiel des livraisons de colis en point relais jusqu'en 2015.

Pour prévoir l'évolution du marché des colis jusqu'en 2015, on peut utiliser les données de croissance passées :

- 2008 : 287 millions
- 2009 : 301 millions
- 2010 : 315 millions
- 2011 : 331 millions
- 2012 : 344 millions
- 2013 : 358 millions

On observe une augmentation moyenne d'environ 12 millions de colis par an. En appliquant cette tendance, on peut estimer :

- 2014 : 370 millions
- 2015 : 382 millions

Pour le potentiel des livraisons en point relais, avec une part prévue de 28% en 2015, cela donnerait :

382 millions * 28% = 106 millions de colis livrés en point relais.

2.3 Conclure sur la pertinence pour Pickup de poursuivre le développement de son réseau.

La conclusion doit se baser sur les analyses précédentes. Étant donné la croissance continue du marché des colis et l'augmentation de la part des livraisons en points relais, il est pertinent pour Pickup de poursuivre le développement de son réseau. Les avantages pour les clients et la tendance favorable du marché justifient cette décision.

2.1.1 Analyser les performances de l'équipe d'animateurs réseau pour la région Est. Conclure.

Les performances de l'équipe d'animateurs réseau doivent être évaluées en comparant les objectifs et les résultats :

- Objectif 2013 : 136 points relais à recruter
- Résultat 2013 : 140 points relais recrutés

La région Est a dépassé son objectif, ce qui indique une bonne performance de l'équipe. Il est donc crucial de maintenir cette dynamique pour les années à venir.

2.1.2 Estimer la taille nécessaire de l'équipe d'animateurs réseau sur la région Est pour répondre aux objectifs 2014.

Pour estimer la taille de l'équipe, il faut prendre en compte le taux de réussite passé et les objectifs de recrutement. Si l'objectif est identique à 2013 (136 points relais), et considérant qu'un animateur peut recruter un point relais par jour, il est raisonnable de maintenir ou d'augmenter légèrement le nombre d'animateurs en fonction de la charge de travail.

Si chaque animateur peut recruter 10 points par mois, il faudrait :

136 points / 10 points par mois = 14 mois d'efforts, donc 2 animateurs suffiraient sur 7 mois.

2.1.3 Proposer une nouvelle organisation des secteurs pour optimiser votre structure commerciale sur la région Est.

Pour optimiser la structure commerciale, il serait judicieux de répartir les animateurs en fonction des zones à fort potentiel, en tenant compte des performances passées et des besoins de recrutement. Une réorganisation pourrait impliquer :

- Zone Nord Est : 4 animateurs
- Zone Centre Est : 3 animateurs
- Zone Sud Est : 2 animateurs

Cette répartition permettrait d'optimiser les ressources et de mieux cibler les efforts de recrutement.

2.2.1 Analyser les CV reçus et sélectionner le candidat à convoquer pour un entretien.

Pour analyser les CV, il est important de considérer l'expérience, la formation et la disponibilité :

- **Candidat 1** : Expérience en télémarketing, connaissance de l'entreprise, disponibilité immédiate.
- **Candidat 2** : Expérience en tant qu'animateur réseau, formation pertinente, disponibilité sous deux mois.
- **Candidat 3** : Moins d'expérience pertinente, disponibilité sous trois mois.

Le candidat 2 semble être le plus adapté, avec une expérience directe dans le domaine et une formation

pertinente.

3.1 Préciser l'intérêt pour Pickup du recours au logiciel de géomarketing MMG3.

Le logiciel MMG3 permet à Pickup de :

- Visualiser les zones géographiques avec le plus fort potentiel de livraison.
- Analyser la concurrence et la demande dans chaque zone.
- Optimiser le recrutement de nouveaux points relais en ciblant les zones à fort potentiel.

En somme, MMG3 est un outil stratégique pour maximiser l'efficacité du réseau.

3.2 Évaluer le chiffre d'affaires à partir duquel le relais « L'Aroma Flor » était rentable pour Pickup.

Pour évaluer la rentabilité, il faut additionner les coûts engagés :

- Redevance par colis : 0,50 €
- Coût de suivi par colis : 0,09 €
- Coût de visites : 70 € (4 visites par an) = 17,50 € par mois
- Coût de formation : 110 € par an = 9,17 € par mois

Coût total par colis = $0,50 + 0,09 + (17,50/20) + (9,17/20) = 0,50 + 0,09 + 0,875 + 0,4585 = 1,9175$ € par colis.

Pour être rentable, le chiffre d'affaires doit dépasser ce coût. Si Pickup facture 0,70 € par colis, cela signifie qu'il n'est pas rentable à ce tarif.

3.3 Analyser les nouveaux commerces et sélectionner le point relais le plus pertinent pour remplacer « L'Aroma Flor ».

En analysant les deux commerces :

- **Commerce A (L'Apparemmment)** : Ouvert 7 jours sur 7, bon potentiel de clientèle, zone de stockage adéquate.
- **Commerce B (Bureau Informatique)** : Ouvert 6 jours, mais espace de stockage encombré et nécessitant des travaux.

Le commerce A semble être le choix le plus pertinent en raison de sa meilleure accessibilité et de son potentiel de clientèle.

3. Synthèse finale

Les erreurs fréquentes à éviter incluent :

- Ne pas justifier les choix par des données concrètes.
- Oublier d'analyser les performances passées pour les prévisions.
- Ne pas prendre en compte les critères qualitatifs pour la sélection des candidats.

Conseils pour l'épreuve :

- Lire attentivement les annexes, elles contiennent des informations cruciales.
- Structurer les réponses de manière claire et logique.
- Utiliser des données chiffrées pour appuyer les arguments.

© 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.