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 CJN (Collaborateur Juriste Notarial) - Session 2015

1. Contexte du sujet

Ce sujet d'examen s'inscrit dans le cadre de la formation BTS Collaborateur Juriste Notarial. L'épreuve vise à évaluer les compétences des étudiants en matière de management et de gestion d'activités commerciales, à travers l'analyse de cas pratiques liés à une entreprise fictive, ASTIC EMBALLAGE.

2. Correction des questions

Partie 1 : Évaluer la pertinence d'un recrutement pour développer un nouveau secteur géographique

1.1.1 Évaluer, pour le secteur industriel de l'Ardèche et de la Drôme, le potentiel en nombre d'établissements à prospecter.

Il s'agit de calculer le nombre total d'établissements industriels dans les départements de l'Ardèche et de la Drôme. En utilisant les données fournies dans l'annexe 1 :

- Ardèche : 568 (aliments) + 98 (chaussures) + 911 (équipements) + 1119 (autres) = 2696
- Drôme : 755 (aliments) + 175 (chaussures) + 1657 (équipements) + 1887 (autres) = 3474

Le potentiel total est donc de 2696 + 3474 = **6170 établissements**.

1.1.2 Apprécier la capacité du nouveau commercial à couvrir ce nouveau secteur en visitant chaque établissement une fois par an.

Pour évaluer la capacité de visite, nous devons considérer le temps disponible pour le commercial :

- Temps de travail par an : 42 semaines x 5 jours = 210 jours
- Temps de visite par jour : 8h30 - 19h30 (8h) - 3h (transport) - 2h (repas) = 3h
- Durée moyenne d’une visite : 1h12 = 1,2h

Nombre de visites possibles par jour : 3h / 1,2h ≈ 2,5 visites par jour.

Nombre total de visites par an : 210 jours x 2,5 ≈ **525 visites**.

Le commercial ne pourra pas couvrir l'ensemble des 6170 établissements en une année.

1.1.3 Estimer le chiffre d'affaires HT annuel à atteindre pour couvrir le coût du commercial sachant que ce coût ne doit pas excéder 20 % du chiffre d’affaires HT réalisé.

Le coût du commercial (salaire fixe + commissions) doit être calculé :

- Salaire fixe : 500 € x 12 mois = 6000 €
- Commission sur CAHT : 12,5 % (à déterminer par rapport au CA)
- Indemnité kilométrique : 477 € x 11 mois = 5247 €
- Indemnité de repas : 8,50 € x 5 jours x 11 mois = 4675 €
- Charges sociales (40 %) : (6000 + 5247 + 4675) x 0,4 = 2926,8 €

Coût total : 6000 + 5247 + 4675 + 2926,8 = **18848,8 €**.

Pour que ce coût ne dépasse pas 20 % du CA, le CA HT à atteindre est : 18848,8 € / 0,2 = **94244 €**.

1.1.4 Conclure sur l'opportunité de recruter.

Au vu des estimations, le chiffre d'affaires à atteindre pour couvrir le coût du commercial est élevé. Si le nombre d'établissements à prospecter est trop important par rapport aux visites réalisables, il pourrait être judicieux de ne pas recruter immédiatement, mais d'optimiser d'abord la couverture des secteurs existants.

Partie 2 : Définir des modalités de soutien à la prospection

1.2.1 Comparer les actions possibles en vous appuyant sur des critères quantitatifs et qualitatifs.

Les trois solutions de soutien à la prospection doivent être comparées sur les critères suivants :

- **Coût :**
  - Fax-mailing : 350 € + 280 € = 630 €
  - Phoning interne : Coût nul (utilisation du temps de Chloé)
  - Phoning externe : 6480 €
- **Efficacité :**
  - Fax-mailing : 3 rendez-vous pour 1000 envois.
  - Phoning interne : 3 rendez-vous pour 50 appels.
  - Phoning externe : 6 rendez-vous par semaine.

Le phoning interne semble être la solution la plus économique et efficace.

1.2.2 Conseiller une solution pertinente à Christophe Astic.

Je conseillerais de privilégier le phoning interne, car il permet d'utiliser les ressources existantes sans coûts additionnels et peut générer un nombre significatif de rendez-vous.

3. Synthèse finale

Dans ce corrigé, nous avons abordé les différentes questions de manière structurée. Voici quelques points de vigilance et conseils :

- **Compréhension des données :** Assurez-vous de bien comprendre les annexes et les chiffres fournis.
- **Calculs précis :** Vérifiez vos calculs pour éviter les erreurs qui peuvent coûter des points.
- **Argumentation claire :** Justifiez toujours vos choix et conclusions avec des arguments solides.
- **Gestion du temps :** Répartissez votre temps de manière équilibrée entre les différentes questions.

© 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.