



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 2017

1. Rappel du contexte

Ce corrigé porte sur le sujet d'examen de l'épreuve E5.1 du BTS Collaborateur Juriste Notarial, session 2017. L'épreuve vise à évaluer les compétences des candidats en matière d'analyse économique et de gestion d'activités commerciales, en se basant sur le cas de l'entreprise Café CHAPUIS.

2. Correction des questions

Question 1.1 : Analyser le portefeuille clients de l'entreprise Café CHAPUIS pour l'année 2016. En déduire la pertinence des deux axes de développement de la stratégie commerciale adoptée.

L'idée de la question est de demander une analyse du portefeuille clients de l'entreprise, en se basant sur les données fournies dans l'annexe 1.

Le raisonnement attendu doit inclure :

- Une présentation des chiffres d'affaires par cible (CHR, GMS, Particuliers).
- Une évaluation de la part de chaque segment dans le chiffre d'affaires total.
- Une réflexion sur la pertinence des axes de développement : consolider le segment CHR et développer le segment particuliers.

Voici une réponse modèle :

En 2016, le chiffre d'affaires total de Café CHAPUIS s'élève à 4 690 K€. Les CHR représentent 3 196 K€, soit environ 68 % du chiffre d'affaires total, tandis que les GMS et les particuliers génèrent respectivement 1 245 K€ (26 %) et 249 K€ (5 %). Cela montre que le segment CHR est essentiel pour l'entreprise, justifiant ainsi l'axe de développement visant à consolider cette position.

En revanche, le segment des particuliers, bien qu'en croissance, reste marginal. Cela souligne la pertinence de développer ce segment via le web, surtout dans un contexte où le e-commerce est en forte croissance.

Question 1.2 : Confirmer le choix de ces deux axes de développement au regard de la situation de l'entreprise Café CHAPUIS et des tendances du marché.

L'idée ici est de valider les choix stratégiques de l'entreprise en tenant compte des tendances du marché et de la situation de Café CHAPUIS.

Le raisonnement attendu doit inclure :

- Une analyse des tendances du marché du café, notamment la premiumisation et l'évolution des modes de consommation.
- Une mise en relation de ces tendances avec la situation actuelle de l'entreprise.

Voici une réponse modèle :

Le marché du café en France est en pleine évolution, avec une tendance vers la premiumisation et une demande croissante pour des produits de qualité. Les données montrent que les consommateurs deviennent plus exigeants et préfèrent des cafés de qualité, ce qui soutient l'axe de consolidation sur le segment CHR, où la qualité est primordiale.

De plus, le développement du segment des particuliers par le biais du e-commerce est en adéquation avec les tendances de consommation, où les achats en ligne augmentent. En conséquence, les deux axes de développement choisis par Café CHAPUIS sont pertinents et stratégiques.

Question 2.1.1 : Calculer le chiffre d'affaires prévisionnel du segment des CHR pour l'année 2017 et en déduire les objectifs mensuels de chaque commercial.

Cette question demande de calculer le chiffre d'affaires prévisionnel pour 2017 et d'en déduire les objectifs mensuels pour les commerciaux.

Le raisonnement attendu doit inclure :

- Les hypothèses de croissance du chiffre d'affaires.
- Le calcul du chiffre d'affaires prévisionnel.
- Le calcul des objectifs mensuels pour les 10 commerciaux.

Voici une réponse modèle :

Si l'on suppose une croissance de 5 % par rapport à 2016, le chiffre d'affaires prévisionnel pour 2017 serait :

$CA \text{ prévisionnel} = 3\,196 \text{ K€} \times 1,05 = 3\,356 \text{ K€}.$

Pour obtenir l'objectif mensuel par commercial, on divise ce chiffre par 12 mois et par 10 commerciaux :

$\text{Objectif mensuel par commercial} = 3\,356 \text{ K€} / 12 / 10 = 27,97 \text{ K€}.$

Question 2.1.2 : Choisir le système de rémunération le plus pertinent pour développer le segment CHR.

Cette question demande de comparer les systèmes de rémunération et de justifier le choix du plus pertinent.

Le raisonnement attendu doit inclure :

- Une comparaison des systèmes de rémunération actuels et envisagés.
- Une évaluation de l'impact de chaque système sur la motivation des commerciaux.

Voici une réponse modèle :

Le système de rémunération actuel est basé sur un fixe de 1 300 € et une commission de 4 % sur le CA, tandis que le nouveau système propose une commission par tranches. Le nouveau système incite davantage les commerciaux à dépasser leurs objectifs, ce qui est essentiel pour développer le segment CHR en difficulté. Par conséquent, le nouveau système de rémunération est plus pertinent car il encourage la performance et la conquête de nouveaux clients.

Question 2.2.1 : Analyser la situation financière de ce prospect. Conclure.

Cette question demande une analyse de la situation financière de "La Brasserie L'Industrie".

Le raisonnement attendu doit inclure :

- Une évaluation des actifs et passifs.
- Une analyse des résultats des deux dernières années.
- Une conclusion sur la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements.

Voici une réponse modèle :

Le bilan fonctionnel montre que "La Brasserie L'Industrie" a des actifs stables de 302 K€ et des ressources stables de 340 K€. Avec un chiffre d'affaires en légère augmentation (445 K€ en 2015 et 467 K€ en 2016), l'entreprise semble être en bonne santé financière. Cependant, la gestion des dettes doit

être surveillée, notamment les dettes d'exploitation de 73 K€. En conclusion, bien que l'entreprise présente des signes de stabilité, une vigilance est nécessaire quant à sa capacité à gérer ses dettes.

Question 3.1.1 : Analyser l'opportunité financière et l'intérêt commercial de reconduire la participation à la foire en 2017.

Cette question demande d'évaluer la rentabilité de la participation à la foire.

Le raisonnement attendu doit inclure :

- Une analyse des coûts liés à la participation.
- Une évaluation des bénéfices potentiels en termes de visibilité et de ventes.

Voici une réponse modèle :

Le coût total de participation à la foire est de 3 000 € pour le stand, plus les salaires des deux personnes présentes et les charges sociales. En considérant le prix de vente d'un paquet de café à 3,00 € et la possibilité de vendre plusieurs lots, la participation pourrait générer un chiffre d'affaires significatif. L'intérêt commercial réside également dans la visibilité accrue que cela apporte à Café CHAPUIS, renforçant ainsi sa notoriété sur le marché. En conclusion, la participation à la foire est financièrement justifiée et commercialement pertinente.

Question 3.2.1 : Présenter les intérêts et les limites d'une utilisation des réseaux sociaux pour l'entreprise Café CHAPUIS.

Cette question demande d'évaluer les avantages et inconvénients des réseaux sociaux pour l'entreprise.

Le raisonnement attendu doit inclure :

- Les avantages : visibilité, interaction avec les clients, promotion des produits.
- Les limites : gestion du temps, nécessité de compétences spécifiques, risques de mauvaise image.

Voici une réponse modèle :

Les réseaux sociaux offrent à Café CHAPUIS une plateforme pour accroître sa visibilité et interagir directement avec ses clients, ce qui est essentiel dans un marché concurrentiel. Cependant, la gestion des réseaux sociaux nécessite du temps et des compétences spécifiques, et une mauvaise gestion peut nuire à l'image de l'entreprise. Ainsi, bien que les avantages soient significatifs, les limites doivent être prises en compte pour une stratégie efficace.

Question 3.2.2 : Élaborer la fiche de poste du futur ou de la future community manager.

Cette question demande de définir les missions et compétences requises pour le poste de community manager.

Le raisonnement attendu doit inclure :

- Les missions principales : création de contenu, gestion des interactions, analyse des performances.
- Les compétences requises : créativité, communication, connaissance des réseaux sociaux.

Voici une réponse modèle :

La fiche de poste pour le community manager de Café CHAPUIS inclura les missions suivantes : créer et publier du contenu engageant, gérer les interactions avec les clients sur les réseaux sociaux, analyser les performances des publications et ajuster la stratégie en conséquence. Les compétences requises comprendront une forte créativité, d'excellentes capacités de communication, ainsi qu'une connaissance approfondie des plateformes de réseaux sociaux. Ce rôle est essentiel pour développer la notoriété et

l'engagement de la marque.

3. Synthèse finale

Les erreurs fréquentes à éviter incluent :

- Négliger l'analyse des données chiffrées dans les réponses.
- Manquer de justifications dans les choix stratégiques.
- Ne pas structurer les réponses de manière claire et logique.

Points de vigilance :

- Bien lire toutes les annexes pour appuyer vos réponses.
- Utiliser des données chiffrées pour étayer vos analyses.

Conseils pour l'épreuve :

- Organisez votre temps pour traiter chaque question de manière approfondie.
- Restez clair et concis dans vos réponses, en évitant les digressions.
- Relisez vos réponses pour corriger d'éventuelles fautes ou incohérences.

© 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.