



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](http://www.formav.co/explorer)

# Corrigé du sujet d'examen - E5.1 - Étude descriptive et économique - BTS CJN (Collaborateur Juriste Notarial) - Session 2018

---

## 1. Contexte du sujet

Ce sujet d'examen fait partie de l'épreuve de Management et Gestion d'Activités Commerciales du BTS Collaborateur Juriste Notarial, session 2018. Les candidats doivent traiter trois dossiers concernant l'analyse de l'offre de l'entreprise ZOLUX, la restructuration de son équipe de vente, et le développement des ventes d'un produit spécifique.

## 2. Correction question par question

### 2.1 Dossier 1 : Analyse de l'offre de ZOLUX

#### 1.1 Repérer les tendances de la demande sur ce marché.

Les tendances de la demande sur le marché des animaux de compagnie montrent une augmentation de la population de chats (+11 %) et une légère baisse pour les chiens (-2 %). Les dépenses des propriétaires pour la santé de leurs animaux sont également significatives, ce qui indique un marché en croissance.

#### 1.2 Analyser l'offre de ZOLUX au regard du marché des animaux de compagnie en France.

ZOLUX se concentre principalement sur le marché des accessoires (72 % du CA) par rapport à l'alimentation (28 %). L'entreprise est bien positionnée avec une large gamme de produits et une forte présence en France (75 % du CA). La majorité de ses produits sont fabriqués en France ou en Europe.

#### 1.3 Comparer la répartition des circuits de distribution de ZOLUX par rapport à celle du marché national.

La répartition des circuits de distribution de ZOLUX montre une forte présence dans les jardinerie (42 %) et une moindre dans les GSA (8 %). Comparativement, le marché national a une répartition plus équilibrée, avec une plus grande part pour les GSA et les animaleries. Cela peut indiquer un potentiel de développement pour ZOLUX dans ces circuits.

#### 1.4 Conclure sur les segments produits et les cibles de distributeurs à privilégier.

Il est conseillé à ZOLUX de se concentrer sur le développement de ses produits d'accessoires pour animaux, en ciblant particulièrement les jardinerie et les animaleries, qui représentent des canaux de distribution clés pour atteindre les consommateurs.

### 2.2 Dossier 2 : Restructuration de l'équipe de vente

---

### **2.1 Identifier les intérêts et les limites de créer un niveau supplémentaire de management de l'équipe de vente (RCR).**

Les intérêts incluent une meilleure supervision des commerciaux, une communication améliorée et une motivation accrue. Les limites peuvent être des coûts supplémentaires et une complexité accrue dans la hiérarchie.

### **2.2 Lister les données à prendre en compte pour regrouper les 28 secteurs en 5 régions.**

Les données à considérer incluent la répartition géographique des clients, le potentiel de marché, le chiffre d'affaires par secteur, et la proximité des commerciaux. Un redécoupage pourrait se faire en regroupant des secteurs avec des caractéristiques similaires.

### **2.3 Déterminer les éléments à prendre en compte pour sélectionner les 5 RCR parmi les 33 commerciaux.**

Les éléments à considérer incluent l'expérience, les performances passées, les compétences en management, et la connaissance du marché. Une évaluation des résultats de vente et des feedbacks des clients peut également être utile.

## **2.3 Dossier 3 : Développement des ventes du produit GPS MOOV**

### **3.1.1 Calculer les objectifs de ventes du GPS MOOV pour le mois de juillet 2018 pour chacun des 5 RCR.**

Pour calculer les objectifs, on part du CA de 285 400 € pour 2017 et on applique un coefficient saisonnier de 1,23 pour juillet, ce qui donne un objectif de ventes de 350 000 € pour juillet 2018. En répartissant selon les poids prévisionnels des régions, on obtient :

- Région 1 : 26 % de 350 000 € = 91 000 €
- Région 2 : 20 % de 350 000 € = 70 000 €
- Région 3 : 17 % de 350 000 € = 59 500 €
- Région 4 : 17 % de 350 000 € = 59 500 €
- Région 5 : 20 % de 350 000 € = 70 000 €

### **3.1.2 Analyser les conséquences de la promotion sur la marge de Zolux.**

La promotion de 15 % sur le prix de vente de 139 € réduit le prix à 118,15 €. Le coût de revient étant de 43 €, la marge unitaire devient 75,15 € (118,15 € - 43 €). Cela reste positif, mais il faut évaluer si l'augmentation des ventes compense la réduction de la marge unitaire.

### **3.1.3 Proposer des actions d'animation du réseau de distributeurs que les commerciaux pourraient mettre en place.**

Les actions pourraient inclure des formations sur le produit, des démonstrations en magasin, des incitations à la vente (concours, remises sur volume), et des campagnes de communication ciblées pour

sensibiliser les clients sur l'importance de la sécurité des animaux.

### **3.2.1 Préciser quels peuvent être les atouts d'« AQUARELLE Solution CRM » pour le pilotage de l'équipe commerciale.**

Les atouts incluent une gestion centralisée des données clients, un suivi des performances des commerciaux, la possibilité de planifier des tournées, et des outils d'analyse pour ajuster les stratégies commerciales.

### **3.2.2 Proposer des indicateurs commerciaux concernant le GPS MOOV à ajouter dans l'application.**

Les indicateurs pourraient inclure le taux de conversion des ventes, le nombre de GPS MOOV vendus par commercial, et le chiffre d'affaires généré par région. Ces indicateurs pourraient apparaître sur le tableau de bord principal du CRM pour une visibilité accrue.

## **| 3. Synthèse finale**

Les erreurs fréquentes à éviter incluent le manque d'analyse des données fournies dans les annexes, la négligence des détails des questions, et l'absence de justification dans les réponses. Il est crucial de bien structurer ses réponses et d'utiliser des données quantitatives pour appuyer ses arguments. Pour l'épreuve, il est conseillé de bien gérer son temps, de lire attentivement chaque question et de faire des plans de réponse avant de rédiger.

### **Conseils méthodologiques**

- Lire attentivement les annexes et les questions pour bien comprendre les attentes.
- Structurer les réponses de manière claire et logique.
- Utiliser des données chiffrées pour étayer les analyses.
- Gérer son temps efficacement pour traiter toutes les 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.