



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 - Optimiser la gestion de l'information des processus technicocommerciaux - BTSA TC (Technico-Commercial) - Session 2012

1. Rappel du contexte du sujet

Ce sujet d'examen porte sur la gestion technico-économique dans le cadre de la formation BTSA Technico-Commercial. Il se concentre sur le Centre Vinicole - Champagne Nicolas Feuillatte (CV-CNF), une coopérative de viticulteurs, et aborde des thèmes tels que le marché du champagne, la stratégie commerciale et la gestion financière.

2. Correction question par question

Première Partie : Le CV-CNF et le marché du Champagne

1.1. Rédigez une note de synthèse structurée présentant le marché du Champagne. Situez l'entreprise sur ce marché.

Cette question demande une analyse du marché du champagne et la position du CV-CNF. L'étudiant doit structurer sa réponse en plusieurs parties : un état des lieux du marché, les tendances, et la place du CV-CNF.

Modèle de réponse :

- **État des lieux :** Le marché du champagne a connu des fluctuations importantes, notamment une baisse des ventes en 2009 de 9,1% par rapport à 2008. Cependant, la France reste le premier consommateur mondial, représentant 62% des ventes.
- **Tendances :** Les consommateurs se tournent vers des champagnes de moyenne gamme et des prix plus accessibles, avec une montée en gamme des crémants.
- **Position du CV-CNF :** Avec 8 millions de bouteilles commercialisées, le CV-CNF se positionne comme un acteur majeur, connu pour son rapport qualité-prix et en pleine montée en gamme.

1.2. Identifiez et analysez les choix stratégiques du CV-CNF.

Cette question attend une identification des choix stratégiques, tels que la montée en gamme et la diversification des produits.

Modèle de réponse :

- **Montée en gamme :** Le CV-CNF a lancé des produits comme la "grande réserve" pour attirer un public plus exigeant.
- **Stratégie de marque :** Harmonisation des produits à travers tous les circuits de distribution pour améliorer l'image de marque.
- **Collaboration avec les viticulteurs :** En tant que coopérative, le CV-CNF valorise l'implication de ses adhérents dans le développement de la marque.

Deuxième Partie : Le plan de marchéage de l'entreprise

2.1. Analysez la politique de marque conduite par le CV-CNF.

Il s'agit d'analyser les éléments de positionnement de la marque.

Modèle de réponse :

- **Positionnement** : Le CV-CNF se positionne comme une marque accessible, avec un bon rapport qualité-prix.
- **Éléments de renforcement** : Lancement de nouveaux produits et harmonisation des étiquettes pour une meilleure reconnaissance.

2.2. Analysez les choix de communication effectués par le CV-CNF.

Cette question exige une évaluation des stratégies de communication.

Modèle de réponse :

- **Stratégies de communication** : Utilisation de canaux variés, y compris les réseaux sociaux et les événements de dégustation.
- **Impact** : Renforcement de l'image de marque et élargissement de la clientèle.

2.3. Proposez deux actions pour conquérir de nouveaux clients.

Cette question demande des propositions concrètes.

Modèle de réponse :

- **Action 1** : Organisation de dégustations dans des grandes surfaces pour attirer un nouveau public.
- **Action 2** : Lancement d'une campagne de promotion sur les réseaux sociaux ciblant les jeunes consommateurs.

Troisième Partie : Gestion commerciale

3.1.1. Signification des trois indicateurs de gestion et analyse de la rentabilité économique.

Les étudiants doivent définir les indicateurs et analyser leur évolution.

Modèle de réponse :

- **Indicateurs** : Chiffre d'affaires, résultat net, excédent brut d'exploitation.
- **Analyse** : La rentabilité économique a diminué, passant de 9,32% à 7,22% entre 2008 et 2009, indiquant une baisse de performance.

3.1.2. Étayer l'affirmation du directeur avec trois indicateurs chiffrés.

Les étudiants doivent calculer et justifier trois indicateurs financiers.

Modèle de réponse :

- **Chiffre d'affaires** : 174 378 € en 2009.
- **Résultat net** : 7 226 € en 2009.
- **EBE** : 15 100 €, montrant une capacité à générer des profits malgré la baisse du chiffre d'affaires.

3.2. Présentation de la facture pour la prestation d'habillage.

Les étudiants doivent présenter une facture détaillée.

Modèle de réponse :

- 2 palettes de 240 bouteilles Cuvée spéciale : $240 \times 1,10 \text{ €} = 264 \text{ €}$
- 1 palette de 240 bouteilles standards : $240 \times 0,80 \text{ €} = 192 \text{ €}$
- 1 palette de 120 demi-bouteilles : $120 \times 0,80 \text{ €} = 96 \text{ €}$
- **Total** : $264 \text{ €} + 192 \text{ €} + 96 \text{ €} = 552 \text{ €}$

3.3.1. Calculez le Prix de Vente Consommateur (PVC).

Le PVC se calcule à partir du prix de vente HT et du taux de TVA.

Modèle de réponse :

- **Prix de vente HT** : 13 €
- **TVA** : 19,6%
- **PVC** : $13 \text{ €} \times 1,196 = 15,55 \text{ €}$

3.3.2. Présentez le compte de résultat différentiel.

Les étudiants doivent établir un compte de résultat en fonction des données fournies.

Modèle de réponse :

- **Chiffre d'affaires** : $855\,000 \text{ bouteilles} \times 13 \text{ €} = 11\,115\,000 \text{ €}$
- **Coûts variables** : $(9,25 \text{ €} + 1,50 \text{ €}) \times 855\,000 = 8\,700\,000 \text{ €}$
- **Résultat** : $11\,115\,000 \text{ €} - 8\,700\,000 \text{ €} - 427\,500 \text{ €} = 1\,987\,500 \text{ €}$

3.3.3. Calculez le seuil de rentabilité.

Le seuil de rentabilité se calcule en fonction des coûts fixes et des marges.

Modèle de réponse :

- **Coût fixe** : 427 500 €
- **Marge sur coût de revient** : $13 \text{ €} - (9,25 \text{ €} + 1,50 \text{ €}) = 2,25 \text{ €}$
- **Seuil de rentabilité** : $427\,500 \text{ €} / 2,25 \text{ €} = 190\,000 \text{ bouteilles}$

3.3.4. Calculez le taux de marge sur coût de revient.

Le taux de marge se calcule comme suit :

Modèle de réponse :

- **Taux de marge** : $(\text{PVC} - \text{Coût de revient}) / \text{PVC} = (13 \text{ €} - 10,75 \text{ €}) / 13 \text{ €} = 17,31\%$

3. Petite synthèse finale

Erreurs fréquentes :

- Omettre de structurer les réponses de manière claire.
- Ne pas justifier les choix stratégiques avec des données chiffrées.
- Confondre les différents indicateurs financiers.

Points de vigilance :

- Lire attentivement les documents fournis pour extraire les bonnes informations.
- Utiliser des calculs précis et vérifier les unités.
- Rester concis et pertinent dans les réponses.

Conseils pour l'épreuve :

- Planifiez votre temps pour chaque question.
- Utilisez des tableaux ou des listes pour organiser vos réponses.
- Ne négligez pas la présentation et la clarté de vos réponses.

© 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.