



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 - Optimiser la gestion de l'information des processus technicommerciaux - BTSA TC (Technico-Commercial) - Session 2022

---

## 1. Rappel du contexte du sujet

Ce sujet d'examen porte sur l'analyse du marché de la pâte à tartiner, en particulier le produit lancé par la marque Bonne Maman. Les étudiants doivent se familiariser avec l'environnement économique, commercial et marketing de l'entreprise afin de préparer un argumentaire de vente.

## 2. Correction question par question

### 1.1 - Présenter l'offre et la demande du marché des pâtes à tartiner en GMS sous la forme d'une note de synthèse structurée. (3 points)

La question demande une analyse structurée de l'offre et de la demande sur le marché des pâtes à tartiner en Grandes et Moyennes Surfaces (GMS).

Le raisonnement attendu doit inclure :

- Une description de l'offre : marques présentes, types de produits, innovations.
- Une analyse de la demande : tendances de consommation, attentes des consommateurs.

#### Réponse modèle :

Le marché des pâtes à tartiner en GMS se caractérise par une offre diversifiée, dominée par des marques emblématiques telles que Nutella, mais également par des marques premium comme Nocciolata et Georgelin, qui se distinguent par des recettes sans huile de palme et des ingrédients de qualité. La demande est en forte croissance, avec une consommation moyenne de 5 pots par an et par foyer, les consommateurs recherchant des produits plus sains, sans additifs et avec un nutri-score favorable.

### 1.2 - Identifier les forces et faiblesses de cette entreprise sur le marché des pâtes à tartiner (2 points)

Cette question vise à évaluer la capacité à réaliser un diagnostic interne de l'entreprise.

Le raisonnement attendu doit inclure :

- Les forces : notoriété de la marque, qualité des produits, image de marque.
- Les faiblesses : arrivée tardive sur le marché, absence de positionnement bio.

#### Réponse modèle :

Les forces de Bonne Maman incluent sa forte notoriété et son image de marque associée à des produits de qualité. En revanche, ses faiblesses résident dans son arrivée tardive sur le marché des pâtes à tartiner et l'absence d'une offre bio, ce qui pourrait limiter son attractivité face à des concurrents déjà bien établis.

### 1.3 - Commenter la pertinence du lancement de la pâte à tartiner au regard du marché et de la stratégie d'entreprise mise en place. (2 points)

Cette question demande une analyse critique du lancement du produit.

Le raisonnement attendu doit inclure :

- Une évaluation du marché : opportunités et menaces.
- La stratégie de l'entreprise : alignement avec son image de marque.

**Réponse modèle :**

Le lancement de la pâte à tartiner Bonne Maman est pertinent car il répond à une demande croissante pour des alternatives sans huile de palme. La stratégie de l'entreprise, qui s'appuie sur son image de marque premium et son engagement pour des ingrédients de qualité, est en adéquation avec les attentes des consommateurs. Cependant, la concurrence accrue sur ce segment pourrait représenter un défi pour l'entreprise.

### **2.1 - Analyser la politique produit du pot de pâte à tartiner Bonne Maman. (2 points)**

La question demande d'examiner les caractéristiques du produit.

Le raisonnement attendu doit inclure :

- Les ingrédients : qualité, provenance.
- Le packaging : design, fonctionnalité.

**Réponse modèle :**

La pâte à tartiner Bonne Maman se distingue par sa recette sans huile de palme et une teneur en noisettes de 20 %, supérieure à celle de ses concurrents. Le packaging, épuré et fidèle à l'image de la marque, utilise des matériaux recyclables, ce qui renforce son positionnement premium.

### **2.2 - Analyser le choix de positionnement tarifaire de la pâte à tartiner Bonne Maman. (2 points)**

Cette question vise à évaluer le positionnement prix du produit.

Le raisonnement attendu doit inclure :

- Comparaison avec les prix des concurrents.
- Justification du prix par rapport à la qualité.

**Réponse modèle :**

Le prix de la pâte à tartiner Bonne Maman, fixé à 10,25 € le kilo, est supérieur à celui de Nutella, ce qui reflète son positionnement premium. Ce choix tarifaire est justifié par la qualité des ingrédients et l'image de marque, mais pourrait limiter son accessibilité auprès de certains consommateurs.

### **2.3 - Analyser la pertinence de l'ensemble de cette campagne de communication. (2 points)**

Cette question demande une évaluation de la stratégie de communication.

Le raisonnement attendu doit inclure :

- Les canaux de communication utilisés.
- La cohérence avec l'image de marque.

**Réponse modèle :**

La campagne de communication de Bonne Maman est pertinente car elle utilise des canaux variés, allant des revues professionnelles aux médias numériques, ce qui permet d'atteindre un large public. La cohérence avec l'image de marque est maintenue grâce à un message axé sur la qualité et l'authenticité des produits.

### 3.1 - Déterminez le prix d'achat (incluant les frais liés à la centrale d'achat) d'un pot de pâte à tartiner dans l'hypothèse où il est commandé : (2 points)

Cette question demande des calculs précis.

#### a - au colis à la centrale d'achat :

Prix d'achat = Prix de la palette / Nombre de colis

Prix d'achat = 1 037 € / 6 = 172,83 € HT par palette.

Frais par colis = 0,40 € + 0,20 € = 0,60 €.

Prix d'achat total par colis = 172,83 € + 0,60 € = 173,43 € HT.

#### b - à la palette à la centrale d'achat :

Frais par palette = 10 € + 3,5 € = 13,5 €.

Prix d'achat total par palette = 1 037 € + 13,5 € = 1 050,5 € HT.

### 3.2 - Calculez le taux de marge que le magasin réalise pour la vente d'un pot de pâte à tartiner. (2 points)

Cette question demande également des calculs.

#### a - au colis à la centrale d'achat :

Taux de marge = (Prix de vente - Prix d'achat) / Prix de vente \* 100

Prix d'achat par pot = 173,43 € / 12 = 14,45 € HT.

Prix de vente = 2,59 €.

Taux de marge = (2,59 - 14,45) / 2,59 \* 100 = -459,77 %.

#### b - à la palette à la centrale d'achat :

Prix d'achat par pot = 1 050,5 € / 72 = 14,59 € HT.

Taux de marge = (2,59 - 14,59) / 2,59 \* 100 = -463,83 %.

### 3.3.1 - À la vue des résultats précédents, conseilleriez-vous au chef de rayon d'acheter le pot de pâte à tartiner en palette ou au colis ? (1 point)

Cette question demande une recommandation basée sur les analyses précédentes.

#### Réponse modèle :

Je conseillerais d'acheter en palette, car malgré un coût d'achat plus élevé, cela permettrait d'optimiser les frais logistiques sur le long terme.

### 3.3.2 - Dans le cas où les objectifs du supermarché sont atteints, quelle marge commerciale va-t-il réaliser lors de cette opération par lot vendu ? (1 point)

Cette question demande le calcul de la marge commerciale.

#### Réponse modèle :

Marge commerciale par lot = (Prix de vente - Prix d'achat) \* 2 pots.

Marge = (2,59 - 14,59) \* 2 = -24,00 €.

La marge est négative, ce qui indique une perte pour le supermarché.

### 3.3.3 - Sachant que l'opération coûte 50 € HT au magasin, quel est le seuil de rentabilité de cette action ? Commentez ce résultat. (1 point)

Cette question demande le calcul du seuil de rentabilité.

**Réponse modèle :**

Seuil de rentabilité = Coût fixe / Marge unitaire.

Seuil = 50 € / (-24,00 €) = -2,08 lots.

Ce résultat indique que l'opération est non rentable, car le supermarché perdrait de l'argent même en atteignant ses objectifs de vente.

## 3. Petite synthèse finale

Erreurs fréquentes :

- Ne pas justifier les réponses par des éléments du sujet ou des documents.
- Oublier de structurer les réponses de manière claire et logique.

Points de vigilance :

- Faire attention aux calculs et à leur présentation.
- Veiller à bien répondre à toutes les parties de chaque question.

Conseils pour l'épreuve :

- Lire attentivement les documents fournis pour en extraire les informations pertinentes.
- Structurer les réponses en paragraphes clairs avec des titres si nécessaire.
- Prendre le temps de vérifier les calculs avant de rendre la copie.

© 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.