



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 technicocommerciaux - BTSA TC (Technico-Commercial) - Session 2023

## 1. Contexte du sujet

Ce sujet d'examen concerne le BTSA Technico-Commercial, avec un focus sur la gestion technico-économique d'une entreprise spécialisée dans la transformation de viandes. L'étude de cas porte sur la SAS BOUSQUET Viande, une entreprise en croissance, et explore ses stratégies de développement, ses résultats économiques, ainsi que son positionnement sur le marché.

## 2. Correction question par question

### 1. Avantages et limites des stratégies de croissance pour BOUSQUET Viande (2 points)

Cette question demande de présenter les avantages et les limites des stratégies de croissance. Il est attendu que l'étudiant utilise les documents fournis pour appuyer son argumentation.

**Raisonnement attendu :** L'étudiant doit identifier les stratégies de croissance (ex. : diversification, fusion) et les analyser à travers leurs impacts sur la rentabilité, la part de marché, et les risques associés.

**Réponse modèle :** Les stratégies de croissance de BOUSQUET Viande, telles que la fusion avec Maison Coudeyrat, permettent d'accroître sa part de marché et de diversifier son offre. Cependant, ces stratégies peuvent également engendrer des coûts d'intégration élevés et des risques de dilution de l'identité de marque.

### 2. Commenter les résultats économiques de BOUSQUET Viande (3 points)

Cette question demande d'analyser les ratios économiques fournis dans le document 5.

**Raisonnement attendu :** L'étudiant doit comparer les ratios de BOUSQUET Viande à ceux du secteur et en tirer des conclusions sur sa performance économique.

**Réponse modèle :** BOUSQUET Viande présente un taux de valeur ajoutée de 29%, supérieur à la moyenne du secteur (16,6%), ce qui témoigne d'une bonne gestion de ses coûts. De plus, son taux de marge brute d'exploitation (8,9%) est également au-dessus de la moyenne sectorielle (3,5%), indiquant une rentabilité solide.

### 3. Diagnostic de l'entreprise et de son environnement (3 points)

Il s'agit de réaliser un diagnostic SWOT (forces, faiblesses, opportunités, menaces).

**Raisonnement attendu :** L'étudiant doit identifier les éléments internes et externes qui influencent la performance de l'entreprise.

**Réponse modèle :**

- **Forces :** Produits de qualité (Label Rouge, AB), bonne réputation locale.
- **Faiblesses :** Dépendance à un marché régional, coûts d'intégration des fusions.
- **Opportunités :** Croissance du marché bio, expansion vers la grande distribution.
- **Menaces :** Concurrence accrue, évolution des habitudes de consommation vers moins de viande.

#### 4. Analyse du positionnement actuel de BOUSQUET Viande (2 points)

Cette question nécessite une évaluation du positionnement par rapport aux tendances de consommation.

**Raisonnement attendu :** L'étudiant doit analyser si le positionnement de BOUSQUET Viande correspond aux attentes actuelles des consommateurs.

**Réponse modèle :** Le positionnement de BOUSQUET Viande, axé sur la qualité et l'origine locale, est en phase avec la tendance actuelle vers des produits responsables et bio. Toutefois, il doit également s'adapter à la baisse générale de la consommation de viande bovine.

#### 5. Évaluer l'opportunité de créer une gamme spécifique pour la grande distribution (2 points)

Cette question demande une évaluation des avantages d'une telle diversification.

**Raisonnement attendu :** L'étudiant doit peser les bénéfices potentiels contre les risques.

**Réponse modèle :** Créer une gamme pour la grande distribution pourrait permettre à BOUSQUET Viande d'accroître sa visibilité et ses ventes. Cependant, cela nécessite une adaptation des produits et des prix, ce qui peut représenter un risque financier.

#### 6. Présenter une nouvelle offre pour pénétrer le marché de la grande distribution (3 points)

Cette question nécessite de proposer un produit et son positionnement prix.

**Raisonnement attendu :** L'étudiant doit justifier son choix de produit et de prix en fonction du marché.

**Réponse modèle :** Une nouvelle offre pourrait être un steak haché bio à 12 €/kg, positionné comme un produit premium. Ce prix est compétitif par rapport aux standards du marché, tout en répondant à la demande croissante pour des produits bio.

#### 7. Choix de la stratégie de marque (3 points)

Il s'agit de justifier le choix d'une stratégie de marque.

**Raisonnement attendu :** L'étudiant doit argumenter sur l'impact de chaque option de marque.

**Réponse modèle :** Créer une marque spécifique pour la grande distribution semble le choix le plus pertinent. Cela permettrait de segmenter l'offre et de cibler spécifiquement les consommateurs de GMS, tout en préservant l'image de marque de BOUSQUET Viande pour ses autres segments.

#### 8. Calculer la marge dégagée par BOUSQUET Viande (2 points)

Cette question nécessite des calculs basés sur les informations fournies.

**Raisonnement attendu :** L'étudiant doit calculer la marge après réduction et vérifier la rentabilité.

**Calcul :**

- Prix de vente (PVC) : 18 €
- Réduction de 20% :  $18 \text{ €} * 20\% = 3,6 \text{ €}$

- Prix après réduction :  $18 \text{ €} - 3,6 \text{ €} = 14,4 \text{ €}$
- Coût de revient : 9 €
- Marge :  $14,4 \text{ €} - 9 \text{ €} = 5,4 \text{ €}$

**Réponse modèle :** La marge dégagée par BOUSQUET Viande après réduction serait de 5,4 € par kg, ce qui est suffisant pour maintenir un taux de marge de 25%. La réduction est donc pertinente.

### 3. Synthèse finale

Dans ce corrigé, les étudiants doivent faire attention à plusieurs points :

- Lire attentivement les documents pour appuyer leurs réponses.
- Utiliser des arguments clairs et structurés dans leurs analyses.
- Effectuer des calculs précis et justifiés, en expliquant chaque étape.

#### Conseils pour l'épreuve

Pour réussir cet examen :

- Préparez-vous en révisant les concepts clés de la gestion commerciale et des stratégies d'entreprise.
- Entraînez-vous à rédiger des réponses claires et concises.
- Familiarisez-vous avec les calculs commerciaux pour éviter des erreurs lors de l'épreuve.

© 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.