

# BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR TECHNICO-COMMERCIAL

## MANAGEMENT ET GESTION DE L'ACTIVITÉ TECHNICO-COMMERCIALE E5

**Durée : 4 heures**

**Coefficient : 4**

*L'usage de la calculatrice électronique est autorisé.*

*Tous documents interdits.*

*Le sujet comporte 17 pages numérotées de 1 à 17*

**Note importante :**

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet, en vérifiant le nombre de pages en votre possession.

Si le sujet est incomplet, demandez immédiatement un nouvel exemplaire aux surveillants.

## SUJET GROUPE FUMENTIC

**Consignes générales : Si dans votre analyse vous êtes amené(e) à effectuer des calculs, ceux-ci devront être portés sur la copie comme faisant partie de la démarche structurée mise en œuvre pour répondre à la demande formulée.**

### Contexte et problématique professionnels

FUMENTIC est un groupe dont le métier est la mise en sécurité de bâtiments. Il réalise l'étude, l'installation et l'entretien de systèmes de sécurité incendie.

Il est présent dans trois domaines d'activité complémentaires :

- La détection incendie
- La protection incendie
- La maintenance des installations de sécurité

LEGRAND est le principal fournisseur du groupe FUMENTIC.

Le groupe s'est développé dans un esprit familial autour des compétences techniques de son créateur. Les clients sont arrivés majoritairement grâce au «bouche à oreilles» entre les entrepreneurs locaux sensibilisés aux problèmes de sécurité incendie. Cet environnement favorable a permis d'asseoir la notoriété du groupe dans une zone de chalandise couvrant les départements bourguignons (21, 58, 71, 89). Le contexte général du secteur d'activité n'a pas attiré une concurrence effrénée, et la maîtrise technologique dans le désenfumage a consolidé les facteurs clés de succès, favorisant ainsi une croissance régulière.

Avec l'arrivée de la seconde génération aux commandes du groupe, une réflexion s'est imposée concernant le devenir de la structure et la prise en compte des menaces et opportunités sur les marchés visés. Il est apparu important de réfléchir sur l'intérêt de développer une démarche commerciale cohérente et de redéfinir la stratégie de l'entreprise.

La prospection clients, la gestion et le développement du portefeuille devront se faire de manière plus active, avec une méthodologie permettant de suivre et contrôler ses activités. En termes de positionnement, il semble nécessaire de se recentrer sur ce qui a fait la valeur initiale de la société : ses compétences techniques et sa maîtrise technologique des produits liés à la sécurité incendie.

Afin de faire face à ces nouveaux défis, il a été décidé de travailler sur les opportunités que pourrait offrir l'environnement du secteur, puis de renforcer l'équipe commerciale tout en préservant l'esprit familial présent depuis la création de la société.