

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

E6 - MANAGEMENT DE L'ACTIVITÉ TECHNICO-COMMERCIALE

SESSION 2026

Durée : 4 heures
Coefficient : 4

Matériel autorisé :

L'usage de la calculatrice avec mode examen actif est autorisé.

L'usage de la calculatrice sans mémoire, « type collègue » est autorisé.

Tout autre document est interdit.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet se compose de 20 pages, numérotées de 1/20 à 20/20.

BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques		Session 2026
E6 : Management de l'activité technico-commerciale	26CCSTE6MT	Page 1 / 20

Consignes générales : les calculs nécessaires pour répondre aux questions devront être intégralement portés sur la copie.

NB : La société HDS a fait l'objet d'un projet de fusion avec la société SOGERIC en novembre 2025. Pour des raisons de simplification, le nom de la société HDS a été conservé. Bien qu'inspirées d'un cas réel, pour des raisons de simplification et de confidentialité, les données chiffrées ainsi que les mises en situation sont fictives.

Contexte et problématique professionnels :



Créée en mai 1994, la société HDS (Havre Distribution Service) propose la fourniture de peintures et produits d'entretien aux professionnels de la navigation de plaisance.



HDS propose une gamme complète de peintures, résines et produits complémentaires pour la protection, la préparation de surface et l'application. Elle s'appuie sur l'expertise de marques reconnues, le plus souvent leaders dans leurs domaines respectifs.

HDS est revendeur des produits du fabricant « **MANKIEWCIZ** », leader mondial sur les marchés du *Yachting*¹ et de la course au large². Il vient de confier à HDS la distribution de sa nouvelle gamme ALEXSEAL. La gamme ALEXSEAL est composée d'un pack de

quatre produits complémentaires pour la protection des coques de bateaux contribuant ainsi à l'augmentation des performances de glisse dans le respect de l'environnement.

La société HDS compte trois agences, respectivement situées au Havre, à Lorient et à La Rochelle. Le service commercial de chacune des agences est composé d'un responsable commercial, d'un technico-commercial itinérant et d'un vendeur comptoir.

L'agence bretonne de Lorient, située dans la zone portuaire, a décidé d'investir davantage le marché de la course au large, par la promotion de la gamme ALEXSEAL de la marque MANKIEWCIZ.



Votre place dans la société

Vous êtes technico-commerciale ou technico-commercial et Madame Charles, la directrice commerciale de la société HDS, vous confie deux missions :

- **optimiser le parcours client « prescripteur » ;**
- **renforcer l'équipe commerciale et animer le réseau.**

¹ **Marché du Yachting** : appelé également « marché des bateaux de plaisance ».

² **Course au large** : type de compétition sportive à la voile sur de longues distances.

Première mission : optimiser le parcours client « prescripteur »

HDS souhaite développer prioritairement les ventes d’ALEXSEAL auprès de la cible de clientèle des courses au large. Cette cible représente un fort potentiel de prescription et une source de notoriété internationale pour HDS.

Madame CHARLES souhaite accompagner l’équipe commerciale dans la conquête de cette cible.

1.1 Décrire de façon schématique le parcours décisionnel (acteurs impliqués et leurs rôles respectifs) pour l’achat de produits de protection des coques de bateaux dans une équipe de course.

Une soirée événementielle commune aux trois agences est prévue sur la base de Lorient pour présenter aux équipes de course « Teams » la gamme de produits ALEXSEAL et proposer des démonstrations de leur mise en application. La mobilisation de l’équipe repose sur la réalisation d’un objectif collectif : assurer la rentabilité de cet évènement.

1.2. Après avoir défini les objectifs à court terme et à long terme, proposer les modalités d’organisation et de suivi de cette soirée événementielle.

1.3 Déterminer l’objectif de vente minimum à réaliser par l’équipe, puis conclure.

Pour motiver les équipes commerciales des différentes agences dans la conquête client « prescripteur », Madame CHARLES souhaite analyser les données commerciales **du trimestre précédent** et donner un nouvel élan pour le **trimestre à venir**.

1.4 Élaborer le tableau de bord permettant de visualiser les données commerciales du trimestre précédent par agence. Pour chacune d’entre elles, quantifier les efforts à réaliser pour atteindre les objectifs du prochain trimestre.

Deuxième mission : renforcer l'équipe commerciale et animer le réseau



La dynamique du marché breton de la plaisance et de la course au large nécessite le recrutement d'un nouveau technico-commercial spécialiste de ces domaines.

Afin d'établir un protocole de recrutement efficace, vous êtes assisté par Madame CHARLES dans la recherche de candidats au poste de technico-commercial itinérant spécialisé sur le marché de la plaisance et de la course au large.

2.1 Comparer deux techniques de sélection des candidats : la sélection par entretien en face à face et la sélection par réalité virtuelle et conclure sur la technique adaptée à HDS.

Pour rendre efficace la sélection du candidat dans le cadre de son management d'équipe, Madame CHARLES vous demande de l'aider à préparer l'entretien de recrutement.

2.2 Proposer les éléments à aborder pour valoriser la société HDS.

2.3 Identifier et structurer les questions à poser aux candidats pour cerner leurs aptitudes à répondre au profil technico-commercial itinérant recherché.

Le pack ALEXSEAL est une réponse adaptée à la demande spécifique du marché de la course au large et du Yachting pour des produits de protection des coques de bateaux, respectueux de l'environnement, résistant à la corrosion et améliorant la performance de glisse.

Il serait judicieux pour développer les ventes de cette solution de pack ALEXSEAL à haute technicité, de créer un document synthétique. Madame CHARLES vous demande de concevoir ce support d'information et de conseil à destination des acteurs du réseau (équipes de course et équipe commerciale interne).

2.4 Présenter les thèmes à aborder, autour de la solution ALEXSEAL : produits, mise en œuvre... Puis, pour chacun d'entre eux, détailler les éléments à faire figurer dans ce document.

Liste des annexes

Annexe 1	Présentation commerciale d'HDS	Page 6
Annexe 2	Lorient « La Base »	Page 7
Annexe 3	Présentation du voilier classe IMOCA	Page 8
Annexe 4	Organisation d'une équipe de course au large (appelée « Team ») et distribution des produits HDS.	Pages 8 et 9
Annexe 5	Un exemple d'équipe de course au large	Page 10
Annexe 6	Prescripteurs et donneurs d'ordre : comment les métiers participent au processus d'achat ?	Page 11
Annexe 7	Soirée événement « Solution ALEXSEAL »	Page 12
Annexe 8	Informations relatives au pack ALEXSEAL	Page 12
Annexe 9	Analyse des données commerciales relatives aux ventes de packs ALEXSEAL au trimestre précédent et perspectives	Page 13
Annexe 10	Les méthodes de recrutement	Pages 13 et 14
Annexe 11	Quelques avis postés par les salariés de HDS	Page 15
Annexe 12	Le profil d'un technico-commercial chez HDS	Page 16
Annexe 13	Interview de Monsieur LÉO responsable d'une société de <i>covering</i>	Page 17
Annexe 14	Salissures des coques de bateaux et traitements possibles	Page 18
Annexe 15	Documentation produits ALEXSEAL	Page 19
Annexe 16	Estimation des besoins en peinture sur un IMOCA	Page 20

Annexe 1 : Présentation commerciale d'HDS

**HDS
PEINTURES**

Spécialiste dans la
peinture, résine et
fourniture

Distributeur numéro 1 de la
marque "International"

Implantée dans le port de
pêche, 56100 Lorient

Nombre de salariés du
groupe : 16
Nombre de salariés à
Lorient : 7

Mai 1994 : Création de la
société HDS Peintures au
Havre



La gamme de produits HDS

PEINTURES		FOURNITURES	
<ul style="list-style-type: none"> • Antifouling³ • Décapants • Primaires • Enduits • Diluants / Colles 	<ul style="list-style-type: none"> • Sous-couches • Additifs pour finitions • Vernis/ Teinte • Traitement du bois 	<ul style="list-style-type: none"> • Protection/Sécurité • Ponçage • Décapage • Adhésifs • Rénover / Lustrer 	<ul style="list-style-type: none"> • Coller / Fixer / Étanchéifier • Solvants • Nettoyer • Préparation / Application • Pistolets à peinture

Le portefeuille clients d'HDS :

Des navires commerciaux aux yachts de loisirs

<p>Yachting (Plaisanciers, chantiers navals)</p>	<p>Marine (Cargos, pétroliers, pêche)</p>	<p>Distributeurs (Enseignes Comptoir de la mer...)</p>
<p>Équipes de « Course au large »</p>	<p>Sociétés de Covering⁴ spécialisées dans la peinture pour bateaux</p>	

Sources : documentation HDS et les auteurs

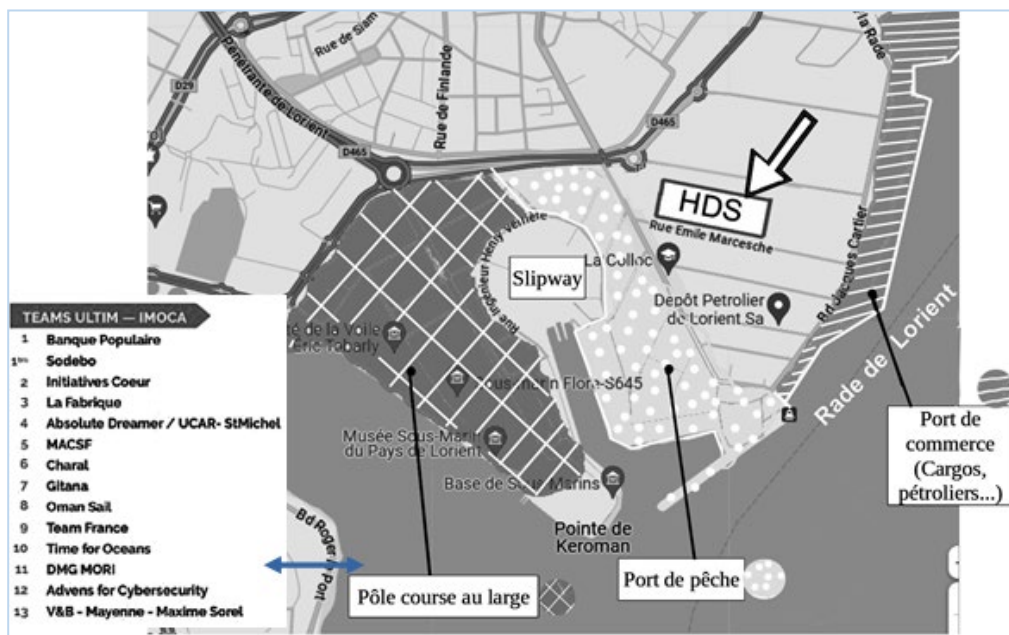
³ **Antifouling** : peinture antisalissure

⁴ **Covering** : consiste à appliquer un adhésif sur une surface.

Annexe 2 : Lorient « La Base »

L'entreprise HDS est idéalement située au cœur du pôle « Course au large », créé par Lorient Agglomération (communauté de communes) dans l'ancienne base de sous-marins, rebaptisée « Lorient La Base ».

Le site est devenu une référence mondiale. La zone « Slipway » est l'espace où les bateaux sont sortis de l'eau pour les opérations de maintenance, de carénage (décapage et nettoyage de la coque puis application de peinture). C'est l'endroit privilégié pour organiser des animations.



La forte dynamique économique de la course au large

Une étude a été menée sur les retombées économiques du site de « Lorient La Base ». Elle confirme la forte croissance de la filière de la course au large avec une multiplication par trois des emplois et des retombées économiques en dix ans.

En dix ans, 31 nouveaux bateaux ont choisi « Lorient La Base » comme port d'attache et le site compte aujourd'hui **122 équipes de courses au large et skippers⁵**.

Ils ont choisi Lorient pour naviguer :

- Armel Le Cléac'h (« team » Banque Populaire), trois fois sur le podium du Vendée Globe ;
- Charles Caudrelier (Gitana), vainqueur de la Route du Rhum 2022 en Ultim ;
- Thomas Coville (Sodebo « team »), détenteur du record de la traversée de l'Atlantique Nord à la voile ;
- Thomas Ruyant (For People), vainqueur de la Route du Rhum 2022 en Imoca⁶ ;
- Jérémie Beyou (Charal), troisième de la Route du Rhum 2022 ;
- Franck Cammas (Gitana), vainqueur de la Volvo Ocean Race 2012, cinq fois vainqueur de la Transat Jacques Vabre et marin de la décennie en 2020.

Les équipes de courses au large ainsi que leurs fournisseurs sont très majoritairement situés en Bretagne-Sud et pour plus de la moitié sur le territoire de Lorient Agglomération.

[...] La forte présence d'Imoca à « Lorient La Base » (19 sur 47) est très favorable au territoire puisque cette classe de bateau représente à elle seule 67 % des dépenses totales.

Source : www.lorient-agglo.bzh, consulté le 24 novembre 2025

⁵ **Skipper** : pilote des navires en compétition.

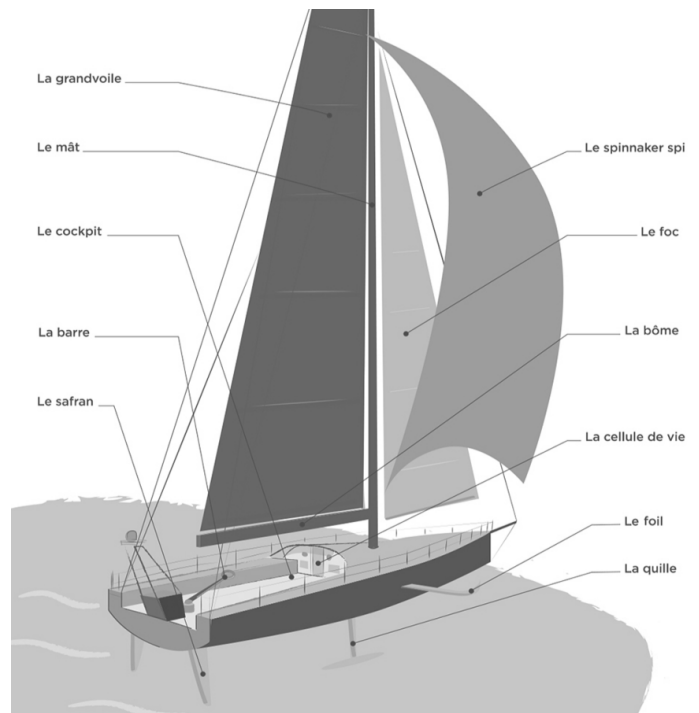
⁶ **Imoca** : voilier de compétition monocoque de 18.28 mètres de long.

Annexe 3 : Présentation du voilier classe IMOCA

C'est un voilier monocoque parmi les plus rapides. Il est construit en matériaux composites pour être à la fois léger et résistant aux pires conditions du grand large. Sa superficie, et particulièrement l'arrière assez large, confère à ce voilier une flottaison adaptée au Grand Sud.

Chaque classe IMOCA impose des caractéristiques techniques aux voiliers participant à la course et particulièrement au Vendée Globe.

Source : <https://vendeejuniorglobejunior.vendee.fr>, consulté le 7 novembre 2025



Annexe 4 : Organisation d'une équipe de course au large (appelée « Team ») et distribution des produits HDS

ÉQUIPE DE COURSE AU LARGE

également appelée « TEAM »

= société financée par des sponsors comme Armor-Lux, Bureau Vallée ...

Les salariés de la « Team » :

Le skipper

Il est indépendant, il manœuvre le bateau et facture ses prestations. Véritable expert technique, il va faire des choix pour optimiser la performance du bateau.

Quelques noms connus :
Violette DORANGE,
Damien SEGUIN, Thomas COVILLE

Le référent technique

Responsable du bateau, il synthétise les besoins technico-économiques du bateau avec les contraintes budgétaires. Il prend en charge les aspects financiers et pratiques de la commande.

Il a une vraie relation de confiance avec le skipper.

Différents services

- Bureau d'études.
- Les techniciens (électronique, accessoires, entretien...)

Comment HDS commercialise ses produits aux « ÉQUIPES DE COURSE » ?

Par le référent technique

qui fait appel à un professionnel indépendant pour appliquer les peintures.

Source : les auteurs

Annexe 4 (suite) : Organisation d'une équipe de course au large (appelées « Team ») et distribution des produits HDS

EXEMPLES D'ÉQUIPES
et leurs fournisseurs de peintures

Les Imoca du Vendée Globe, c'est toute une histoire de ... peinture !

<p>Peinture ALEXSEAL® Yacht Coatings Pour le pont, la coque, la carène & les voiles Appliquée par notre client SP MENA MARINE (sauf Voiles) Application Voiles par DRICOSAIL Fournie & conseillée par HDS E-PEINTES</p>		<p>APIVIA Charlie Dalin MAITRE COQ Yannick Bestaven</p>		<p>ALEXSEAL® Peinture Yacht Coatings Pour le pont, la coque, la carène & les voiles Appliquée par notre client SP MENA MARINE (sauf Voiles) Application Voiles par DRICOSAIL Fournie & conseillée par HDS E-PEINTES</p>
<p>Peinture ALEXSEAL® Yacht Coatings Pour le pont, la coque & la carène Appliquée par notre client BD</p>		<p>L'OCCITANE Armel Tripon LA FABRIQUE Alan Roura</p>		<p>ALEXSEAL® Peinture Yacht Coatings Pour le pont, la coque & la carène Appliquée par notre client SP MENA MARINE Fournie & conseillée par HDS E-PEINTES</p>
<p>Peinture ALEXSEAL® Yacht Coatings Pour le pont & la coque Appliquée par notre client SAVATCO Fournie & conseillée par HDS E-PEINTES</p>		<p>INITIATIVES COEUR Samantha Davies CHARAL Jérémie Beyou</p>		<p>ALEXSEAL® Peinture Yacht Coatings Pour la carène Appliquée par notre client SP MENA MARINE Fournie & conseillée par HDS E-PEINTES</p>
<p>YES WE CAM Jean Le Cam V&B MAYENNE Maxime Sorel NEWREST Fabrice Amedeo BUREAU VALLEE Louis Burton APICIL Damien Seguin</p>				
				
<p>Pont ALEXSEAL® Yacht Coatings</p>	<p>Pont MONOFOL Appliquée par DRICOSAIL</p>	<p>Pont & coque MONOFOL Appliquée par DRICOSAIL</p>	<p>Pont MONOFOL Appliquée par DRICOSAIL</p>	<p>Pont ALEXSEAL® Yacht Coatings</p>
<p>Conseils de préparation, process d'applications et spécifications techniques prodigués par HDS E-PEINTES</p>				

Source : www.vendeeglobe.vendee.fr, consulté le 24 novembre 2025

Annexe 5 : Un exemple d'équipe de course au large



Un projet comme celui de Sodebo Voile, c'est un projet porté par de nombreux hommes et femmes au quotidien ! Basée à Lorient, capitale mondiale de la course au large, l'équipe est constituée en petite entreprise : certains se chargent des relations avec les partenaires, de l'organisation, des déplacements, de la comptabilité, d'autres travaillent sur la conception, l'entretien et l'optimisation du bateau... [...]

BUREAU D'ÉTUDES : Il y a plus d'idées dans deux têtes que dans une... L'équipe Sodebo Voile aime s'entourer d'architectes, d'ingénieurs, de techniciens aux compétences diverses et complémentaires. Ils constituent ainsi le bureau d'études, dont le rôle est de transformer les objectifs de performance en solutions techniques concrètes, optimisées et fiables en rédigeant le cahier des charges.

Au quotidien, ils analysent les performances du bateau et réfléchissent ensemble à son optimisation : installation de solutions diverses électroniques, coque, accessoires. [...]

Source : www.sodebo.com, consulté le 24 novembre 2025, modifié par les auteurs.

Annexe 6 : Prescripteurs et donneurs d'ordre : comment les métiers participent au processus d'achat ?

Quel est le rôle du prescripteur dans le processus d'achat ?

Les prescripteurs sont des individus ou des organisations ayant une influence notable sur les décisions d'achat d'autrui. Leur pouvoir d'influence découle de leur expertise, de leur crédibilité ou de leur notoriété. Ces acteurs peuvent être des experts du secteur, des leaders d'opinion, des blogueurs influents, des partenaires commerciaux clés ou même des clients satisfaits.



Ils sont perçus comme des sources fiables d'information, ce qui renforce leur capacité à recommander le bien ou service et ainsi orienter les décisions. Le rôle du prescripteur peut participer à la définition du cahier des charges qui décrit les caractéristiques et les exigences du produit ou du service attendu. Il peut contribuer également à la sélection des fournisseurs potentiels, en fonction de critères de qualité, de fiabilité, de réputation...

Il fait l'objet d'une consultation par le donneur d'ordre pour valider la qualité et la conformité du produit ou du service acheté. Lorsque des contraintes techniques ou réglementaires strictes s'appliquent, le prescripteur est en mesure d'imposer directement son choix de solution à l'acheteur.

Quel est le rôle du donneur d'ordre dans le processus d'achat ?

Un donneur d'ordre est une personne qui a le pouvoir de décider et de contractualiser l'achat avec le fournisseur choisi. Il peut s'agir du directeur des achats, du responsable achats, du chef de service, etc. **Le donneur d'ordre a une vision globale des besoins et des ressources de l'entreprise.** Il est responsable de la stratégie et de la politique achat.

Le rôle du donneur d'ordre est de négocier les conditions commerciales avec le fournisseur, en tenant compte des aspects financiers, juridiques, logistiques, etc. Il établit le contrat d'achat, qui formalise les engagements réciproques des parties. Il assure le suivi et le contrôle de la prestation, en veillant au respect des délais, du budget et des clauses contractuelles.

À la différence du prescripteur, le donneur d'ordre a donc un rôle de décision et de coordination sur le processus achat. Il doit être capable de négocier efficacement, de gérer les risques et de contrôler la performance des fournisseurs.

Source : www.decision-achats.fr, consulté le 24 novembre 2025, modifié par les auteurs.

Annexe 7 : Soirée événement « Solution ALEXSEAL »

- Cette soirée est d'une durée de 4 heures.
- 3 technico-commerciaux et 2 techniciens sont chargés d'animer (accueil, présentation de la gamme, démonstrations...). La rémunération est de 45 € brut par heure, charges patronales de 40 %.
- 1 équipe d'hôtesse d'accueil externalisée : 400 € HT la soirée.
- Location d'une salle dans la zone Sleepway : 1 000 € HT pour la soirée.
- Publicité sur Lieu de Vente prévue pour l'événement (documentations techniques et commerciales, affiches, kakémono...) : 150 € HT.
- Frais divers (supports pour tester le produit : maquette bateau, produits de *covering*, bancs de test...) : 1 550 € HT.
- Frais de traiteur (vaisselle incluse + boisson) : 15 € HT/participant.



Il est prévu 55 participants pour cet événement (équipe commerciale et invités).

Le fournisseur de la marque ALEXSEAL s'est engagé à participer à hauteur de 500 €.

La journée se déroulera dans la salle K2 le jeudi 28 mai 2026.

SALLE K2 : Un site hors norme et hors du temps !



ESPACE
ÉVÉNEMENTIEL K2
Lorient Bretagne Sud

Au cœur de l'ancienne base de sous-marins à Lorient dans le Morbihan (1h15 de Paris par avion) et à proximité immédiate de la Cité de la Voile Éric Tabarly, la salle événementielle K2 offre un cadre atypique pour des projets événementiels d'envergure.





Lieu inédit et insolite à Lorient, avec un design brut original, la salle K2 est le lieu idéal pour organiser vos événements. Réunion d'entreprise, lancement produit, dîner de gala, conférence de presse ...

Source : <https://lorient-evenements.bzh>, consulté le 24 novembre 2025, modifié par les auteurs.

Annexe 8 : Informations relatives au pack ALEXSEAL

Pour accompagner le lancement, une offre spécifique du fournisseur sur le pack ALEXSEAL a été élaborée et se compose de quatre références. Les prix d'achats unitaires au fournisseur de HDS sont les suivants :

Prix d'achat unitaire de chaque référence (pot de 4 litres) du pack ALEXSEAL

 Super Build 302	119.96 € HT
 Finish Primer 442	198.28 € HT
 HS base Coat	536.56 € HT
 Top Clean	85.00 € HT

- ✓ La marge moyenne pratiquée par HDS est de 30 % (taux de marge)
- ✓ Taux normal de TVA

Source : les auteurs

Annexe 9 : Analyse des données commerciales relatives aux ventes de packs ALEXSEAL au trimestre précédent et perspectives

DONNÉES COMMERCIALES RELATIVES AUX AGENCES

	TRIMESTRE PRÉCÉDENT		
	AGENCE DU HAVRE	AGENCE DE LA ROCHELLE	AGENCE DE LORIENT
Objectifs ventes pack ALEXSEAL en volume	24	30	28
Prix de vente objectif HT pack ALEXSEAL	1 160	1 160	1 160
Taux de marge objectif	30 %	30 %	30 %
Packs ALEXSEAL vendus	16	24	30
CA HT réalisé sur vente de packs ALEXSEAL	16 000	26 880	32 400

PERSPECTIVES POUR LE PROCHAIN TRIMESTRE POUR CHACUNE DES AGENCES

Objectifs de ventes de pack ALEXSEAL en volume : 45 packs.

Prix de vente conseillé du pack ALEXSEAL : 1 200 € HT.

Taux de marge objectif : 30 %.

Taux de marge minimum autorisé : 25 %.

Source : les auteurs

Annexe 10 : Les méthodes de recrutement

Le monde professionnel évolue à une vitesse fulgurante, et le secteur du recrutement est loin d'être en reste.

Généralisation de nouvelles méthodes et recours à de nouveaux outils :

Aujourd'hui incontournable, l'intelligence artificielle incarne un atout majeur pour le recrutement des candidats. Les professionnels l'utilisent pour réduire les tâches répétitives liées aux processus de recrutement : analyse des Curriculum Vitae, mise à jour des offres d'emploi, intégration de *chatbot*⁷.



[...] Les entreprises se tournent de plus en plus vers des méthodes novatrices pour dénicher les talents qui façonneront l'avenir de leur organisation

En 2024, les entreprises intègrent cette réalité dans leurs pratiques de recrutement. Les candidats ne sont plus limités par leur localisation géographique, ouvrant ainsi des opportunités pour des talents provenant de divers horizons.

⁷ Chatbot : agent conversationnel

La **réalité virtuelle** transcende les frontières du recrutement traditionnel en introduisant des **entretiens immersifs**. Ces entretiens permettent aux recruteurs de rencontrer des candidats sans la contrainte de la distance, tout en profitant d'une expérience immersive. Cela permet ainsi aux candidats de découvrir un métier et une entreprise sans y être présent physiquement. Il s'agit pour les recruteurs de confronter le candidat à la réalité du poste.

C'est ici qu'intervient le concept de gamification, ou ludification, soit un système conçu pour transformer la perception du travail en divertissement à travers l'utilisation de mécanismes de jeux. Elles permettent au recruteur d'évaluer les compétences comportementales.



Un Curriculum Vitae n'est qu'une représentation visuelle d'un parcours technique, il est alors difficile de déterminer ses compétences comportementales et sa personnalité.

Cette méthode a pour but d'évaluer et d'identifier les compétences d'un candidat, dans des conditions réelles ou virtuelles. Il s'agit de la méthode la plus fiable pour évaluer une personne avant qu'elle soit recrutée. Le recruteur demande au candidat de résoudre des problèmes professionnels simulés ou d'interagir avec

d'autres avatars pour évaluer ses compétences. Cette étape aide à détecter les capacités de prise de décision, de gestion de projet et d'adaptation aux contraintes du monde virtuel, ce qui permet au candidat de démontrer ses aptitudes spécifiques.



L'entretien d'embauche est la principale étape du **processus de sélection des candidats**. Il représente une occasion unique de jauger les **compétences recherchées**, les expériences professionnelles, mais aussi la **motivation du candidat** et sa **compatibilité avec la culture de l'entreprise** ainsi que **le poste à pourvoir**. Dans un entretien **individuel en face à face**, le recruteur peut explorer en profondeur les expériences passées du candidat et évaluer son **savoir-faire** à travers des **questions** ciblées. Ces entretiens favorisent la confiance,

l'engagement et la communication non verbale pour des analyses plus approfondies.

Un **entretien de recrutement structuré**, bien mené, est un gage de réussite. Il aide à identifier rapidement le **candidat idéal** et à confirmer ses qualifications acquises dans son ancien poste.

Une approche très répandue est l'organisation de **job dating**. C'est un événement clé pour que les entreprises et les candidats se rencontrent. Les candidats peuvent se démarquer autrement que par leur Curriculum Vitae.



Source : publié sur www.thegoodfab.com le 14 décembre 2023, www.ppa.fr, consultés le 24 novembre 2025.

Modifiés par les auteurs

Annexe 11 : Quelques avis postés par les salariés de HDS

Critères	Avis	Emploi	Salaires	Process de recrutement	Avantages sociaux	Diversité
----------	------	--------	----------	------------------------	-------------------	-----------

5,0

Belle entreprise

Directeur commercial - Employé (ancien), moins d'un an

Avantages

Conditions de travail, ambiance familiale, complémentaire santé

Inconvénients

Taille de la structure

Avis du 11 nov. 2024

3,5

Qualité de vie au travail

Magasinier - Employé (ancien), moins d'un an

Avantages

Autonomie, ambiance de travail détendue.

Inconvénients

Grande amplitude horaire, forfait heure annuelle

Avis du 6 mars 2025

3,2

Entreprise familiale

Technico-commercial

Employé (actuel), plus d'un an

Avantages

Formation support informatique et produits, évolution de poste, lieu de travail, voiture et téléphone de fonction.

Inconvénients

Salaires, organisation des plannings

Avis du 25 décembre 2023

Source : les auteurs

BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques		Session 2026
E6 : Management de l'activité technico-commerciale	26CCSTE6MT	Page 15 / 20

Extrait d'entretien avec Madame CHARLES concernant le projet de recrutement

« Chez HDS, nous avons besoin d'un technico-commercial passionné par le monde du nautisme et de la voile. Il devra bien sûr, assurer les missions habituelles de prospection, de relation et de suivi clients notamment les sociétés de covering et les distributeurs sous l'enseigne Comptoir de la mer.

Il devra aussi entretenir une relation forte avec les «teams» de course au large. Elle représentent pour HDS, un fabuleux vecteur d'image pour la société et des volumes de vente très importants.

Les navigateurs viennent du monde entier et Lorient accueille des «teams» étrangères.

Lors des périodes de course, il faut être réactif et disponible pour nos clients.

L'agence physique est située sur le Port et permet d'assurer la logistique. Le technico-commercial travaille donc en relation étroite avec le vendeur comptoir ».

Source : les auteurs

Bonjour, vous êtes un acteur majeur de la course au large à Lorient, spécialiste en application peinture sur les voiliers de course.

Quels sont les critères à respecter dans le choix et l'application de peintures, par exemple sur un IMOCA ?

Monsieur LÉO : La construction de ces bateaux se fait dans le souci constant de gagner de la vitesse et donc augmenter le facteur de glisse. Il est nécessaire de limiter au maximum la prolifération des micro-organismes (champignons, bactéries, algues ...) qui colonisent toutes les parties immergées de la coque du bateau et le freinent.

Aujourd'hui, l'écologie et le développement durable sont des enjeux importants. La plupart des peintures de coques de bateaux utilisent des biocides⁸ pour empêcher ou atténuer l'adhésion de ces micro-organismes sur la coque. Avez-vous trouvé une solution pour supprimer ou diminuer la nocivité des peintures de bateaux ?

Les bateaux de courses au large sont au nautisme, ce que la formule 1 est à l'automobile. Nous y expérimentons de nombreuses solutions techniques novatrices. Les *antifouling* avec biocides sont déjà remplacés en grande partie sur les cargos et bateaux de commerce au profit des peintures à base de silicone beaucoup moins nocives. Mais la fragilité de cette solution ne pouvait pas être durable pour la course et ses conditions extrêmes.

Quelle solution avez-vous donc trouvée ?

Le coque d'un IMOCA est tantôt immergée, tantôt au-dessus de l'eau, à des vitesses de 35 nœuds (environ 65 km/h). Ces nombreuses immersions brutales sollicitent énormément les revêtements de coque qui doivent résister à l'abrasion⁹ de la mer, aux U.V. (ultraviolets), et à de grandes variations de températures (de 20° à 80° selon la zone de navigation).

HDS nous a donc conseillé les produits de la marque MANKIEWICZ qui produisait déjà des peintures pour le nautisme, et qui a des laboratoires très performants (jusqu'à 400 tests par jour).

Ces tests vous ont-ils permis de trouver rapidement la solution idéale ?

Non, il a fallu faire des expérimentations en combinant plusieurs produits pour obtenir un résultat performant : un revêtement permettant une glisse à haut rendement, conservant une excellente dureté et homogénéité quels que soient l'abrasion et les variations de température. Le résultat va même au-delà de nos souhaits, puisque les essais en laboratoire prévoient un renouvellement de ce revêtement sur la coque tous les dix ans, contre cinq ans auparavant ! Aussi, il faut moins de couches que lors de l'utilisation des précédents produits, ce qui permet une baisse des coûts.

Concrètement, en quoi consiste cette combinaison de produits ?

Concrètement, nous appliquons plusieurs couches de laques et vernis de la gamme ALEXSEAL qui donnent le même aspect brillant que celui des avions et apportent cette glisse parfaite et une dureté qui résiste aux sollicitations subies par la coque et les différents appendices comme les foils.

Aujourd'hui, 80 % de la flotte des IMOCA a adopté cette solution.

Et en termes d'écologie qu'en est-il ?

Et bien, il s'agit de produits avec des solvants, mais qui disparaissent après peinture, coque sèche, comparativement aux biocides des antifouling utilisés avant. C'est un réel progrès.

Les micro-organismes ne restent pas sur les coques des bateaux lorsqu'ils naviguent en raison de leur surface très glissante [...].

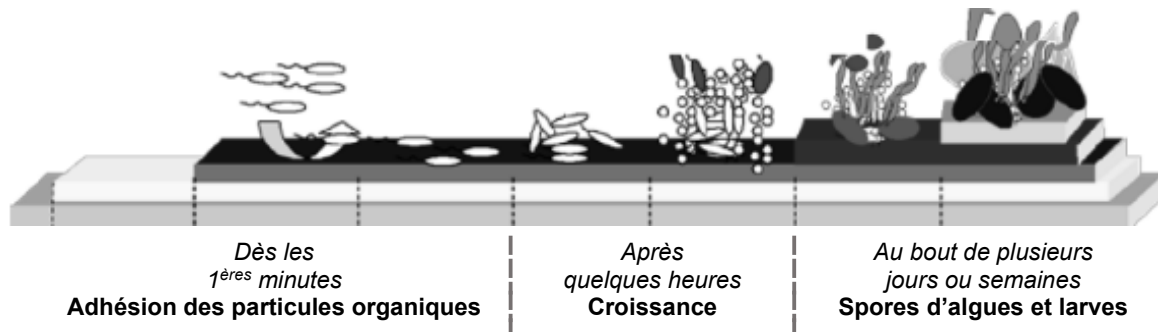
Source : les auteurs

⁸ **Biocides** : produit chimique pour lutter contre les organismes nuisibles

⁹ **Abrasion** : usure par frottement

Définition et origines du FOULING :

Le « *fouling* » est une salissure ou un encrassement d'origine organique, conséquence d'une colonisation naturelle et progressive de la surface immergée d'un bateau par des végétaux et des animaux.



Diversité des procédés d'ANTIFOULING :

L'antifouling, synonyme d'antisalissure est un produit incorporé dans une peinture (à base de cuivre ou de mercure) servant à la protection des coques de navires contre les algues, les crustacés et autres salissures marines susceptibles de réduire la vitesse. Plusieurs techniques « alternatives » sont présentées comme plus respectueuses de l'environnement (ultrasons, vernis de coque, housse de protection ...).

Les normes en vigueur :

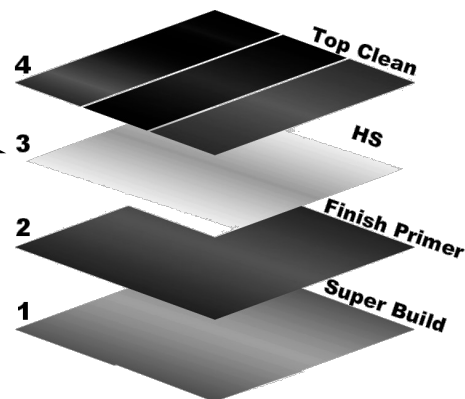
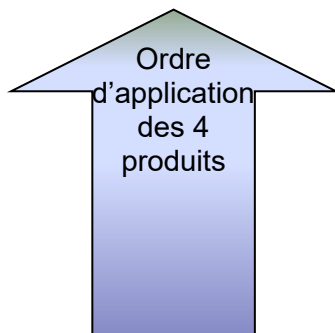
Depuis des années, les peintures chimiquement actives à base de biocides représentent plus de **90 % du marché** mondial des antifouling. Ces peintures sont donc susceptibles d'entraîner une pollution aiguë et chronique du milieu.

Les biocides sont **encadrés par les règles européennes** relatives à la protection des personnes et de l'environnement. La présence de ces peintures sur les coques de bateaux de toute taille a été interdite par l'**Organisation Maritime Internationale** en 2008.

Au 1^{er} janvier 2018, l'application du règlement a provoqué la diminution du nombre de molécules autorisées dans les peintures. La liste des biocides autorisés par la communauté européenne est passée de 25 à 10, dans le but de limiter les impacts environnementaux.

Source : <http://echa.europa.eu>, consulté le 24 novembre 2025

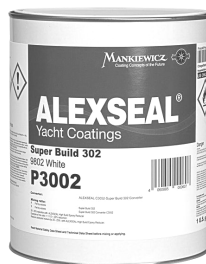
Le pack ALEXSEAL est un ensemble de quatre produits :



1- ALEXSEAL® Super Build 302

Apprêt / surfaçant à pouvoir garnissant élevé, qui durcit pour former un revêtement lisse, sèche rapidement. Excellentes valeurs de résistance mécanique.

Application 2 couches



Pouvoir couvrant m ² / litre	
Pistolet conventionnel	1,2
Pistolet Basse Pression	1,5
Pistolet Airless	2

2- ALEXSEAL® Finish Primer 442

Couche primaire de finition offrant une excellente adhérence sur différents supports, étudié pour apprêter et protéger les surfaces usagées ou récentes stables telles que les enduits gélifiés ou d'autres sous couches.

Application 1 couche

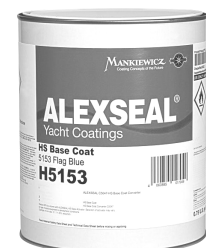


Pouvoir couvrant m ² / litre	
Pistolet conventionnel	2,9
Pistolet Basse Pression	3,3
Brosse / Rouleau	5,5

3- ALEXSEAL® HS base coat

Couche de base de peinture qui doit être recouverte d'une couche transparente. Excellente résistance chimique et mécanique et extrêmement brillant. Séchage rapide et excellent pouvoir couvrant.

Application 2 couches



Pouvoir couvrant m ² / litre	
Pistolet conventionnel	5,5
Pistolet Basse Pression	6,8

4- ALEXSEAL® Top Clean

Vernis transparent très brillant : répond aux exigences les plus élevées en matière de brillance même dans des conditions climatiques extrêmes. Vernis très dur qui offre des qualités de glisses exceptionnelles. La solution est propre et durable.

Application 4 couches



Pouvoir couvrant m ² / litre	
Pistolet conventionnel	6
Pistolet Basse Pression	7

Source : www.alexseal.com, consulté le 24 novembre 2025

Méthodologie de calcul de la quantité de produit à appliquer sur un Imoca

Exemple du cahier des charges pour un IMOCA de classe 60 :

Longueur hors tout : 18,28 m

Longueur flottaison : 17,80 m

Largeur : 5,30 m, **Tirant d'eau** : 3,90 m

1 - Estimer la surface à peindre

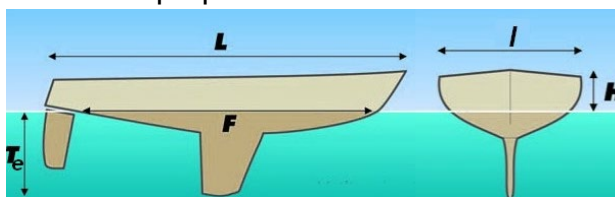
Voici une formule adaptée au type de bateau IMOCA qui permet de déterminer la surface à peindre approximative de la coque.

Surface **S = 0,5 x F x (l + Te)**

S = Surface de la coque (en mètre carré)

F = Longueur à la flottaison

l = Largeur ; Te = Tirant d'eau



Afin d'intégrer les éléments périphériques à peindre (quilles, safran(s), foils), et donc pour un résultat plus précis on fera le calcul :

Surface totale **S_{totale} = S x 1,15**

(1,15 : coefficient pour IMOCA de classe 60)

2 - Déterminer le nombre de litres pour une couche

Afin de déterminer le nombre de litres de produit par couche, il faut diviser la surface par **le pouvoir couvrant** (*surface peinte par litre de produit*) de la peinture choisie. Le pouvoir couvrant est inscrit sur les pots des produits ou donné sur la documentation du produit.

Le pouvoir couvrant d'une peinture dépend de la méthode d'application (pistolet basse ou haute pression, rouleau).

3 - Quantité totale de produit

Pour obtenir la quantité totale de peinture à acheter, il faut multiplier le résultat calculé précédemment par le nombre de couches qu'il faut appliquer. Ce nombre de couche est préconisé par le fabricant. Il faut ensuite diviser par la contenance des pots pour estimer le nombre de pots de produit nécessaires.

Source : <http://bateaux.com>, consulté le 24 novembre 2025