



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 - Conception et mise en œuvre de solutions de communication - BTS COMMUNICATION (Communication) - Session 2016

1. Contexte du sujet

Ce sujet d'examen du BTS Communication se concentre sur la conception et la mise en œuvre de solutions de communication pour le magazine « décor&sens ». Les étudiants doivent analyser la situation actuelle de l'entreprise et proposer des stratégies pour accroître sa notoriété, étudier son lectorat et organiser un événement promotionnel.

2. Correction des questions

1.1 Indiquer l'ensemble des cibles de communication.

Cette question demande d'identifier les différentes cibles visées par la communication du magazine « décor&sens ».

Raisonnement attendu : Il faut considérer à la fois les lecteurs potentiels et les annonceurs. Les cibles peuvent être classées par segments démographiques, intérêts et comportements.

Réponse modèle :

- Lecteurs potentiels :
 - Femmes et hommes intéressés par la décoration et l'art de vivre.
 - Personnes âgées de 30 à 45 ans.
 - Abonnés et non abonnés au magazine.
- Annonceurs potentiels :
 - Entreprises du secteur de l'habitat, décoration, ameublement, restauration, hôtellerie.
 - Marques souhaitant toucher un public féminin.

1.2 Repérer les forces et les faiblesses de la communication antérieure.

Cette question demande une analyse SWOT (forces, faiblesses) de la communication passée.

Raisonnement attendu : Identifier les points positifs et négatifs de la stratégie de communication précédente.

Réponse modèle :

- **Forces :**
 - Présence sur les réseaux sociaux et un site internet actif.
 - Partenariats avec des événements locaux.
 - Publicité dans des lieux stratégiques (bus, tramway).
- **Faiblesses :**
 - Budget limité pour les actions de communication.
 - Manque de diversification des supports de communication.
 - Peu d'interactions avec le lectorat via des outils numériques.

1.3 Proposer et justifier des moyens de communication par internet.

Cette question demande de proposer des solutions numériques pour accroître la notoriété.

Raisonnement attendu : Justifier chaque moyen proposé en lien avec les objectifs de communication.

Réponse modèle :

- Création d'une newsletter mensuelle :
 - Pour informer les lecteurs des nouveautés et des événements.
- Organisation de concours sur les réseaux sociaux :
 - Pour engager le public et augmenter la visibilité du magazine.
- Développement d'un blog :
 - Pour partager des conseils et des astuces de décoration, attirant ainsi plus de lecteurs.

1.4 Calculer l'audience utile et le coût pour mille contacts utiles.

Cette question nécessite des calculs basés sur les données fournies dans l'annexe 3.

Raisonnement attendu : Utiliser les formules appropriées pour déterminer ces indicateurs.

Calculs :

- Audience utile = Audience totale x % lectorat féminin
- Coût pour mille contacts = Coût d'insertion / (Audience utile / 1000)

Réponse modèle :

Pour le magazine « Elle Déco » :

$$\text{Audience utile} = 198\,000 \times 79\% = 156\,420$$

$$\text{Coût pour mille contacts} = 3\,700 / (156\,420 / 1000) = 23,6 \text{ €}$$

1.5 Sélectionner un support de presse pour l'insertion d'une page quadrichromie.

Cette question demande de justifier le choix d'un support basé sur les résultats précédents.

Raisonnement attendu : Comparer les coûts et l'audience des différents supports.

Réponse modèle :

Je choisis « Elle Déco » car, malgré un coût légèrement supérieur, son audience féminine est la plus élevée (79%). Cela correspond parfaitement à notre cible principale.

1.6 Indiquer les contraintes techniques pour la parution de l'annonce publicitaire.

Cette question demande d'énumérer les contraintes à prendre en compte.

Réponse modèle :

- Respect des délais de bouclage (7 jours avant impression).
- Format de l'annonce (205 x 280 mm).
- Qualité d'impression (quadrichromie).

2.1 Proposer une liste des thèmes à aborder dans le questionnaire.

Cette question demande de définir les thèmes pertinents pour le questionnaire.

Réponse modèle :

- Fréquence de lecture.
- Satisfaction sur le contenu.
- Thèmes préférés.
- Suggestions d'amélioration.

2.2 Préconiser les modes d'administration du questionnaire.

Cette question demande de justifier les méthodes de distribution du questionnaire.

Réponse modèle :

- Enquête en ligne via le site internet :
 - Pour toucher un large public rapidement.
- Distribution lors d'événements :
 - Pour obtenir des réponses immédiates et engager le dialogue.

2.3 Indiquer les dispositions à respecter pour la collecte des données personnelles.

Cette question demande de se référer à la législation sur la protection des données.

Réponse modèle :

- Informer les participants sur l'utilisation de leurs données.
- Obtenir le consentement explicite des participants.
- Assurer la sécurité des données collectées.

3.1 Justifier l'intérêt de la soirée de promotion.

Cette question demande de lier l'événement à la stratégie commerciale.

Réponse modèle :

- Permet de créer un premier contact avec les prospects et de présenter le magazine.
- Favorise la fidélisation des clients existants par une expérience positive.

3.2 Présenter la liste des tâches à accomplir pour l'événement.

Cette question demande d'organiser les étapes de l'événement.

Réponse modèle :

- Choisir la date et le lieu.
- Établir le budget et le respecter.
- Inviter les participants.
- Préparer les animations et le cocktail.
- Préparer les supports de communication pour l'événement.

3.3 Apprécier la pertinence de l'invitation des annonceurs.

Cette question demande de justifier le choix des annonceurs invités.

Réponse modèle :

- Les annonceurs ayant déjà investi dans le magazine sont prioritaires pour renforcer leur fidélité.
- Les nouveaux annonceurs potentiels doivent être choisis en fonction de leur complémentarité avec le contenu du magazine.

3.4 Proposer des moyens d'évaluation de l'efficacité de la soirée promotionnelle.

Cette question demande de réfléchir aux indicateurs de succès de l'événement.

Réponse modèle :

- Nombre de participants présents.
- Feedback des participants via un questionnaire post-événement.
- Nombre de nouveaux contrats signés suite à l'événement.

3. Synthèse finale

Dans ce corrigé, nous avons abordé les différentes questions du sujet d'examen en fournissant des réponses structurées et justifiées. Les erreurs fréquentes incluent le manque de justification des choix, l'oubli des contraintes légales et techniques, ainsi que des calculs erronés. Il est crucial de bien lire les annexes et de structurer ses réponses de manière claire et concise. Pour l'épreuve, il est conseillé de gérer son temps efficacement et de ne pas hésiter à faire des brouillons pour les calculs.

Conseils méthodologiques

- Lire attentivement chaque question et les annexes associées.
- Utiliser des schémas ou des tableaux pour organiser les informations.
- Vérifier les calculs et les justifications avant de finaliser les réponses.
- Prendre en compte les contraintes budgétaires et techniques dans toutes les propositions.

© 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.