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 consulter tous nos sujets d'annales et corrigés du Bac Pro MCV, veuillez visiter :
bacpromcv.fr/annales-sujets-et-corriges

BAC PRO MCV • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

Bac Pro MCV

Épreuve E2 : Analyse et résolution de situations professionnelles

Session 2026 • Code sujet : **26-BCP-MCV-E2** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Contribuer à l'approvisionnement et au suivi des stocks** (4 questions) — **Page 3**
2. **Préparer l'animation de l'espace commercial** (3 questions) — **Page 6**
3. **Évaluer les résultats de l'opération commerciale** (4 questions) — **Page 9**
4. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 12**

Sujet officiel (PDF) : https://bacpromcv.fr/assets/annales/bac-pro-mcv/Animation et gestion de l'espace commercial/2026/Bac Pro MCV - Animation et gestion de l'espace commercial - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Contribuer à l’approvisionnement et au suivi des stocks

Employé commercial chez Atelier Rivage à La Rochelle, vous préparez une opération de dix jours consacrée aux luminaires écoresponsables. À partir des données de stock, des prévisions de vente et des offres fournisseurs, vous analysez la couverture et la commande à prévoir, choisissez un fournisseur et proposez des mesures pour limiter les ruptures ou la démarque.

Analyse des stocks et préparation d’une commande

Question 1.1. Calculez, en jours, la couverture de stock actuelle du luminaire Estuaire à partir du stock disponible et des ventes journalières prévisionnelles. Présentez votre calcul et arrondissez le résultat à un chiffre après la virgule.

La couverture actuelle se calcule avec le stock physiquement disponible, sans ajouter la commande en cours : 14 unités ÷ 3,2 unités vendues par jour = 4,375 jours. Arrondi à un chiffre après la virgule, le stock couvre 4,4 jours de ventes prévisionnelles. Ce résultat concerne bien le stock présent et vendable à la date du relevé.

DR 1, couverture de stock

Question	Résultat ou proposition	Justification ou calcul
1.1 : Couverture de stock	... jours 4,4 jours	.....
1.2 : Quantité à commander	... colis, soit ... unités	.....
1.3 : Fournisseur recommandé	.....	.....
3.1 : Taux de réalisation de l’objectif	... %	.....
3.1 : Panier moyen	... €	.....
3.1 : Taux de transformation	... %	.....
3.2 : Marge commerciale au résultat constaté	... €	.....
3.4 : Ajustements proposés	.....	.....

Les justifications détaillées sont à rédiger sur la copie.

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Couverture actuelle : 4,4 jours.

Question 1.2. Déterminez la quantité à commander pour disposer d’un stock cible de 30 luminaires Estuaire, en tenant compte du stock disponible et de la commande déjà en cours. La commande est passée par colis indivisibles de 6 unités. Indiquez la quantité à commander en colis et en unités.

Le stock prévu avant l’opération comprend les 14 unités disponibles et les 6 unités déjà commandées. Le besoin complémentaire est donc de 30 - 14 - 6 = 10 unités. Les colis étant indivisibles et contenant 6 unités, il faut commander 2 colis, soit 12 unités. Le stock atteindra alors 32 unités, dépassant la cible de 2 unités, écart inévitable avec ce conditionnement.

DR 1, quantité à commander

Question	Résultat ou proposition	Justification ou calcul
1.1 : Couverture de stock	... jours	.....
1.2 : Quantité à commander	... colis, soit ... un 2 colis, 12 unités	.....
1.3 : Fournisseur recommandé	.....	.....
3.1 : Taux de réalisation de l'objectif	... %	.....
3.1 : Panier moyen	... €	.....
3.1 : Taux de transformation	... %	.....
3.2 : Marge commerciale au résultat constaté	... €	.....
3.4 : Ajustements proposés	.....	.....

Les justifications détaillées sont à rédiger sur la copie.

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

À commander : 2 colis, soit 12 unités.

Question 1.3. Comparez les deux fournisseurs proposés dans le DT 1 au regard du coût d'achat, du délai de livraison, du minimum de commande et de l'engagement environnemental. Recommandez un fournisseur pour cette commande et justifiez votre choix par au moins deux éléments chiffrés ou factuels.

Critère	Fournisseur A	Fournisseur B
Prix unitaire HT	48,00 €	46,50 €
Minimum de commande	12 unités, soit 576 € HT	24 unités, soit 1 116 € HT
Délai annoncé	4 jours ouvrés	8 jours ouvrés
Engagement environnemental communiqué	Carton recyclé, sans certification fournie	Carton recyclé et certification environnementale du fabricant indiquée dans l'offre

Je recommande le fournisseur A : son minimum de 12 unités correspond à 2 colis et couvre le besoin complémentaire calculé de 10 unités. Il livre en 4 jours ouvrés, contre 8 pour B. B est moins cher à l'unité et son offre mentionne une certification, mais son minimum de 24 unités entraîne un achat plus important que nécessaire.

DR 1, fournisseur recommandé

Question	Résultat ou proposition	Justification ou calcul
1.1 : Couverture de stock	... jours	.....
1.2 : Quantité à commander	... colis, soit ... unités	.....
1.3 : Fournisseur recommandé	..... Fournisseur A	.....
3.1 : Taux de réalisation de l'objectif	... %	.....
3.1 : Panier moyen	... €	.....
3.1 : Taux de transformation	... %	.....
3.2 : Marge commerciale au résultat constaté	... €	.....
3.4 : Ajustements proposés	.....	.....

Les justifications détaillées sont à rédiger sur la copie.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Fournisseur recommandé : A, dont le minimum de commande correspond au conditionnement requis et le délai est plus court.

Question 1.4. Proposez deux mesures opérationnelles permettant de limiter les risques de rupture ou de démarque pendant l'opération commerciale. Reliez chacune des mesures à la situation du magasin.

Deux actions adaptées à l'opération de dix jours permettent de limiter les ruptures et la démarque :

1. Contrôler quotidiennement les ventes et le stock d'Estuaire, puis réapprovisionner le rayon depuis la réserve dès que nécessaire. La prévision de 3,2 ventes par jour justifie un suivi régulier.
2. Compter les luminaires exposés et les placer de façon à limiter les risques de casse ou de vol, tout en gardant une quantité maîtrisée en rayon. Les comptages permettent aussi de repérer rapidement les écarts de stock.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Suivre les ventes et le stock chaque jour pour réapprovisionner à temps, puis compter et sécuriser les luminaires exposés afin de limiter les écarts, la casse et le vol.

2. Préparer l’animation de l’espace commercial

Atelier Rivage prépare l’opération « Lumière responsable », consacrée à une sélection de luminaires et d’accessoires, dans une zone de mise en avant de 12 m². Vous devez organiser l’implantation en respectant les règles de circulation, de sécurité et de présentation, préparer une publication Instagram conforme au cahier des charges, puis définir les contrôles à réaliser avant l’ouverture.

Implantation de l’offre et communication commerciale

Question 2.1. Proposez une organisation de l’espace dédié à l’opération en précisant l’emplacement de la mise en avant, le regroupement des produits et la circulation à préserver. Votre proposition doit respecter les contraintes du DT 2 et être justifiée par les objectifs commerciaux de l’opération.

Élément	Organisation proposée
Emplacement	Dans la zone de mise en avant de 12 m², sur un parcours client visible
Produits	Regrouper luminaires et accessoires par usage, avec les accessoires associés à proximité
Circulation et sécurité	Garder les cheminements, issues, extincteurs et dispositifs de sécurité dégagés

Cette organisation rend l’offre facile à repérer et à comparer, tout en favorisant la découverte des accessoires associés. Le schéma précise les relations entre les espaces, sans constituer un plan à l’échelle. Les luminaires de démonstration sont installés et vérifiés par une personne habilitée, conformément au cahier des charges.

Organisation de la mise en avant

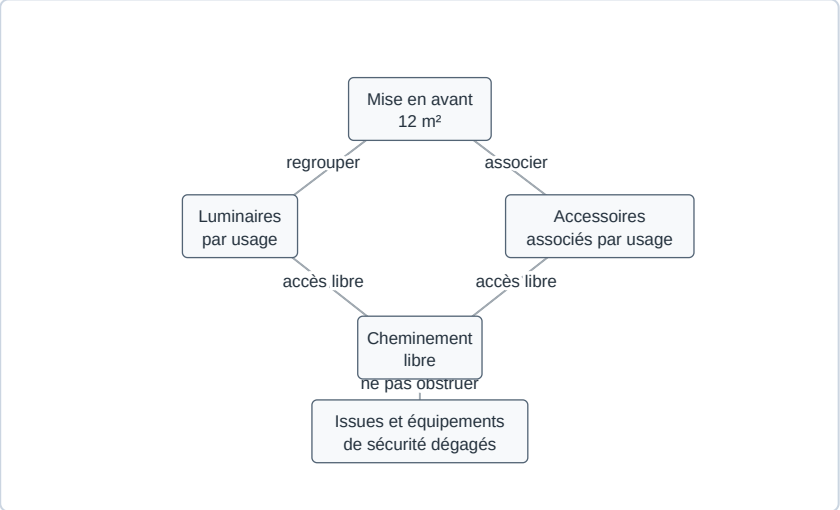


Schéma de principe, sans échelle. Les accès et équipements de sécurité restent dégagés.

✓ RÉPONSE À RETENIR

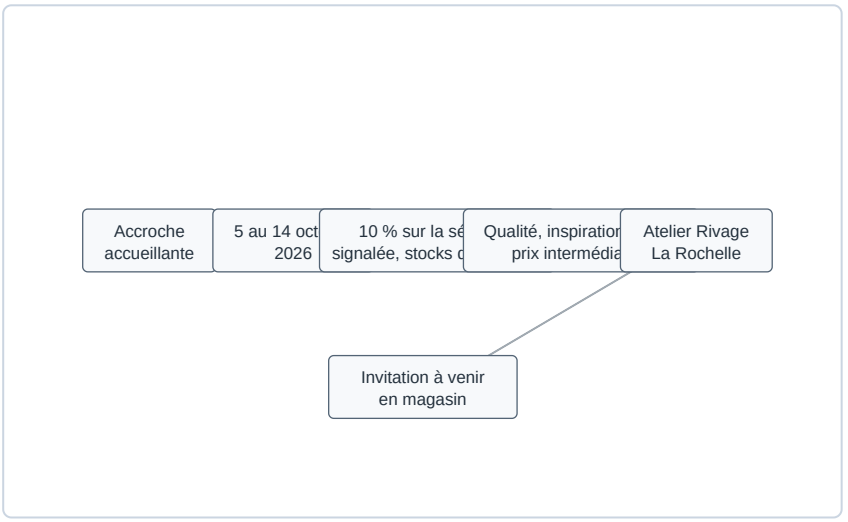
Dans les 12 m², rendre l’offre visible, regrouper les produits par usage et préserver les cheminements et accès de sécurité.

Question 2.2. Rédigez le contenu d'un message destiné au compte Instagram du magasin pour annoncer l'opération. Le message doit comporter une accroche, la période, l'avantage proposé, une invitation à se rendre en magasin et au moins un élément valorisant le positionnement de l'enseigne. Respectez les consignes du DT 2.

Le message ci-dessous reprend les dates et les conditions de l'offre, nomme le magasin et adopte un ton accueillant. Il valorise le positionnement de l'enseigne sans attribuer aux produits une origine ou des caractéristiques environnementales non documentées.

> Envie d'une belle lumière chez vous ? ✨
>
> Atelier Rivage vous invite à découvrir « Lumière responsable », du 5 au 14 octobre 2026 à La Rochelle. Profitez de 10 % de remise sur une sélection signalée en magasin, dans la limite des stocks disponibles. Découvrez notre univers de décoration de qualité, d'inspiration locale et à prix intermédiaires. Venez nous rendre visite !

Contenu de la publication Instagram



Repères intégrés au message proposé, sans allégation non vérifiée sur les produits.

✓ RÉPONSE À RETENIR

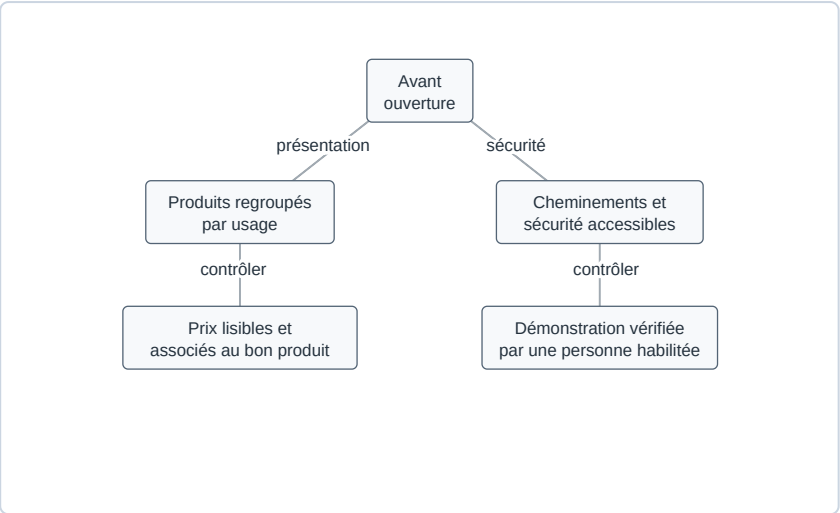
Publication conforme : dates, remise et conditions précisées, Atelier Rivage nommé, invitation en magasin et positionnement valorisé sans allégation environnementale non vérifiée.

Question 2.3. Indiquez deux vérifications à effectuer avant l'ouverture de l'opération afin de garantir une présentation commerciale cohérente, sûre et fonctionnelle. Justifiez chacune de vos vérifications par une contrainte du DT 2.

Avant l'ouverture, réaliser deux contrôles qui couvrent la présentation commerciale et la sécurité :

- **Présentation :** vérifier que les produits sont regroupés par usage et que chaque prix est lisible et associé au bon produit. Cela respecte les consignes et évite une information tarifaire erronée.
- **Sécurité et fonctionnement :** vérifier que les cheminements et équipements de sécurité sont accessibles et que les luminaires de démonstration ont été installés et contrôlés par une personne habilitée.

Vérifications avant l’ouverture



Deux axes de contrôle conformes aux contraintes du DT 2.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Contrôler le regroupement et l’exactitude des prix, puis la liberté des accès et la vérification habilitée des luminaires de démonstration.

3. Évaluer les résultats de l’opération commerciale

À la fin de l’opération de dix jours, la responsable vous confie le tableau de bord présentant les objectifs et les résultats constatés, notamment le chiffre d’affaires, les visiteurs et les acheteurs. Vous calculez les indicateurs commerciaux et les marges selon le taux simplifié retenu, formulez un constat de performance et proposez des ajustements pour une opération comparable.

Exploitation d’indicateurs commerciaux et proposition d’ajustements

Question 3.1. Calculez le taux de réalisation de l’objectif de chiffre d’affaires, le panier moyen et le taux de transformation de l’opération. Présentez les formules utilisées et arrondissez les taux à un chiffre après la virgule.

Indicateur	Formule et calcul	Résultat
Taux de réalisation	Résultat ÷ objectif × 100 16 200 ÷ 18 000 × 100	90,0 %
Panier moyen	Chiffre d’affaires ÷ tickets 16 200 ÷ 405	40 €
Taux de transformation	Acheteurs ÷ visiteurs × 100 405 ÷ 1 350 × 100	30,0 %

Le taux de réalisation mesure l’atteinte de l’objectif de chiffre d’affaires. Le panier moyen correspond à la dépense moyenne par ticket. Le taux de transformation indique la part des visiteurs ayant acheté. Les deux taux sont arrondis à un chiffre après la virgule ; le panier moyen est exprimé en euros.

DR 1 complété : indicateurs 3.1

Tableau de synthèse à compléter

Question	Résultat ou proposition	Justification ou calcul
1.1 : Couverture de stock	... jours	.....
1.2 : Quantité à commander	... colis, soit ... unités	.....
1.3 : Fournisseur recommandé	.....	.....
3.1 : Taux de réalisation de l’objectif	... % (90,0 %)	.....
3.1 : Panier moyen	... € (40 €)	.....
3.1 : Taux de transformation	... % (30,0 %)	.....
3.2 : Marge commerciale au résultat constaté	... €	.....
3.4 : Ajustements proposés	.....	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le chiffre d’affaires atteint 90,0 % de l’objectif. Le panier moyen est de 40 € et le taux de transformation de 30,0 %.

Question 3.2. Calculez le chiffre d'affaires prévisionnel qui aurait été réalisé au taux de marge commerciale moyen de 45 % si l'objectif de chiffre d'affaires avait été atteint. Calculez ensuite la marge commerciale effectivement réalisée à partir du chiffre d'affaires constaté et de ce même taux. Présentez vos résultats en euros.

Le DT 3 demande d'appliquer le taux de marge moyen de 45 % directement au chiffre d'affaires. Il s'agit d'un indicateur simplifié de suivi, et non d'un calcul fondé sur le coût d'achat.

Situation	Calcul de la marge	Montant
Objectif atteint	18 000 × 45 %	8 100 €
Résultat constaté	16 200 × 45 %	7 290 €

La première valeur correspond à la marge estimée si l'objectif de chiffre d'affaires était atteint. La seconde correspond à la marge calculée sur le chiffre d'affaires réellement constaté. Les deux résultats sont exprimés en euros.

DR 1 complété : marge constatée

Tableau de synthèse à compléter

Question	Résultat ou proposition	Justification ou calcul
1.1 : Couverture de stock	... jours	.....
1.2 : Quantité à commander	... colis, soit ... unités	.....
1.3 : Fournisseur recommandé	.....	.....
3.1 : Taux de réalisation de l'objectif	... %	.....
3.1 : Panier moyen	... €	.....
3.1 : Taux de transformation	... %	.....
3.2 : Marge commerciale au résultat constaté	7 290 € ... €	.....
3.4 : Ajustements proposés	.....	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Marge à l'objectif : 8 100 €. Marge effectivement réalisée selon l'indicateur simplifié : 7 290 €.

Question 3.3. À partir des indicateurs du DT 3, formulez un constat sur la performance de l'opération. Appuyez votre réponse sur au moins deux indicateurs calculés ou fournis dans le document.

L'opération est en retrait sur le chiffre d'affaires : 16 200 € réalisés sur 18 000 €, soit 90,0 % de l'objectif. La fréquentation est également inférieure aux prévisions, avec 1 350 visiteurs au lieu de 1 500, soit 150 visiteurs de moins. En revanche, le taux de transformation est de 30,0 %, comme l'objectif implicite de 450 acheteurs sur 1 500 visiteurs. Le bilan est donc inférieur aux attentes surtout en raison d'une fréquentation insuffisante. Il reste 5 luminaires Estuaire en stock.

DR 1 : constat de performance

Les justifications détaillées sont à rédiger sur la copie.

Cadre réservé aux justifications complémentaires ou schémas du candidat :

3.3 : CA à 90 % de l'objectif, fréquentation en baisse

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Performance inférieure à l'objectif de chiffre d'affaires et de fréquentation, malgré un taux de transformation conforme à la cible implicite.

Question 3.4. Proposez deux ajustements concrets pour une prochaine opération comparable. Chaque proposition doit répondre à un résultat observé dans le DT 3.

1. Pour corriger la fréquentation inférieure à l'objectif, intensifier les publications et la communication locale avant et pendant l'opération. La campagne a attiré 1 350 visiteurs, contre 1 500 attendus.
2. Pour tenir compte des 5 luminaires Estuaire restant en stock, ajuster la quantité initiale de la prochaine commande et suivre les ventes pendant l'opération afin de réapprovisionner seulement si nécessaire. Cela limite le risque de stock excédentaire sans compromettre la disponibilité.

DR 1 complété : ajustements 3.4

3.2 : Marge commerciale au résultat constaté	... €	.....
3.4 : Ajustements proposés	.....	.....

Communication locale, stock ajusté

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Renforcer la communication pour augmenter la fréquentation et ajuster le stock au suivi des ventes pour limiter les invendus.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2026)

Bilan de l'épreuve : Cette proposition de sujet de Bac professionnel Métiers du commerce et de la vente, option A, porte sur l'épreuve E2 de la session 2026, code 26-BCP-MCV-E2, d'une durée de 3 heures et coefficient 4. Dans le contexte du magasin Atelier Rivage, l'opération « Lumière responsable » mobilise les compétences de gestion des stocks, d'implantation et de communication commerciale, puis d'analyse des indicateurs et d'ajustement des actions.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Couverture de stock en jours = stock disponible ÷ ventes journalières prévisionnelles.
- Pour une commande en colis indivisibles, arrondir au colis supérieur le besoin net divisé par le nombre d'unités par colis.
- Taux de réalisation = résultat obtenu ÷ objectif × 100 ; taux de transformation = acheteurs ÷ visiteurs × 100.
- Pour le suivi simplifié demandé, marge commerciale indicatrice = chiffre d'affaires × taux de marge retenu.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer le stock disponible de la commande déjà en cours et intégrer les deux avant de calculer le besoin net.
- Comparer les fournisseurs sur tous les critères demandés, puis justifier la recommandation avec des données du DT 1.
- Respecter la surface de 12 m², garder les cheminements et équipements de sécurité dégagés et vérifier les prix affichés.
- Écrire les formules, utiliser les bons dénominateurs et arrondir uniquement les taux selon la consigne.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer la quantité à commander lorsque les colis sont indivisibles ?

Calculez d'abord le besoin net en retranchant du stock cible le stock disponible et la commande déjà en cours. Divisez ce besoin par le nombre d'unités par colis, arrondissez au colis supérieur, puis exprimez le total en colis et en unités.

Q : Quel taux utiliser pour calculer la marge demandée dans cette épreuve ?

Appliquez le taux de marge commerciale moyen de 45 % au chiffre d'affaires, comme l'indique le DT 3. Pour le résultat constaté, utilisez le chiffre d'affaires réalisé ; pour l'objectif atteint, utilisez le chiffre d'affaires objectif.

Q : Quels calculs faut-il montrer et que faut-il arrondir ?

Présentez les formules et les étapes de calcul, notamment pour la couverture de stock et les indicateurs commerciaux. Le sujet demande d'arrondir la couverture à un chiffre après la virgule et les taux de la question 3.1 à un chiffre après la virgule.

Q : Quelles précautions respecter pour la communication et l'installation des luminaires ?

Le message numérique doit nommer le magasin, indiquer les dates et les conditions de l'offre, sans allégation environnementale non vérifiée. Les luminaires de démonstration doivent être installés et contrôlés par une personne habilitée.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bacpromcv.fr/assets/annales/bac-pro-mcv/Animation et gestion de l'espace commercial/2026/Bac Pro MCV - Animation et gestion de l'espace commercial - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources Bac Pro MCV : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

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.