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

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE : OPTION A ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

SESSION 2026

PROPOSITION DE SUJET : ÉPREUVE E2 : ANALYSE ET RÉSOLUTION DE SITUATIONS PROFESSIONNELLES

Coefficient : 4 Durée : 3 heures

Aucun document ou matériel autorisé en dehors de ceux fournis avec le sujet.

Composition de l'épreuve	Support
PARTIE 1 : Contribuer à l'approvisionnement et au suivi des stocks (7 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 2 : Préparer l'animation de l'espace commercial (7 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 3 : Évaluer les résultats de l'opération commerciale (6 points)	Dossier Questionnement
DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES (DT 1, DT 2, DT 3)	Fourni avec le sujet
DOCUMENTS RÉPONSES (DR 1) : À RENDRE AVEC LA COPIE	Fin de sujet

L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé. L'usage de calculatrice sans mémoire, « type collège », est autorisé.

Ce sujet comporte 7 pages numérotées de 1/7 à 7/7.
Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

LES DOCUMENTS RÉPONSES SITUÉS EN FIN DE DOSSIER SONT À COMPLÉTER ET À RENDRE OBLIGATOIREMENT AVEC LA COPIE.

DOSSIER SUJET

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE ET CONSIGNES GÉNÉRALES : ATELIER RIVAGE, MAGASIN DE DÉCORATION ET D'ARTS DE LA TABLE, LA ROCHELLE

Cette proposition de sujet est conçue au regard du cadre de l'épreuve E2 du baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente, option A. Elle ne constitue pas une publication ministérielle.

Vous êtes employé commercial au magasin Atelier Rivage, situé à La Rochelle. L'entreprise Rivage Déco est une société par actions simplifiée de 18 salariés, spécialisée dans la vente de décoration intérieure, de luminaires et d'arts de la table. Elle se positionne sur une offre de qualité, d'inspiration locale et de prix intermédiaires.

La direction prépare une opération commerciale de dix jours consacrée aux luminaires écoresponsables. Elle vous demande de contribuer au suivi des stocks, à la préparation de l'implantation et de la communication, puis à l'analyse des résultats de l'opération. Vous répondrez sur votre copie en vous appuyant sur les documents techniques DT 1 à DT 3. Les calculs doivent être présentés et les choix justifiés.

PARTIE 1 : Contribuer à l'approvisionnement et au suivi des stocks (7 points)

Analyse des stocks et préparation d'une commande

La direction souhaite éviter les ruptures pendant l'opération commerciale. Vous disposez des informations de stock, des ventes prévisionnelles et des propositions fournisseurs présentées dans le DT 1.

1.1 (1,5 point) Calculez la couverture de stock actuelle du luminaire *Estuaire*, en jours, à partir du stock disponible et des ventes journalières prévisionnelles. Présentez votre calcul et arrondissez le résultat à un chiffre après la virgule.

1.2 (2 points) 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.

1.3 (2 points) 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.

1.4 (1,5 point) Proposez deux mesures opérationnelles permettant de limiter les risques de rupture ou de démarque pendant l'opération commerciale. Chaque mesure doit être reliée à la situation du magasin.

PARTIE 2 : Préparer l'animation de l'espace commercial (7 points)

Implantation de l'offre et communication commerciale

Le magasin souhaite rendre l'offre de luminaires visible et faciliter le parcours des clients. Les contraintes d'implantation et les consignes de communication figurent dans le DT 2.

2.1 (3 points) 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.

2.2 (2 points) 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.

2.3 (2 points) 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.

PARTIE 3 : Évaluer les résultats de l'opération commerciale (6 points)

Exploitation d'indicateurs commerciaux et proposition d'ajustements

À la fin de l'opération, la responsable vous confie les résultats du tableau de bord présenté dans le DT 3. Les ventes indiquées correspondent aux dix jours de l'opération.

3.1 (2 points) 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.

3.2 (1,5 point) 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.

3.3 (1 point) 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.

3.4 (1,5 point) Proposez deux ajustements concrets pour une prochaine opération comparable. Chaque proposition doit répondre à un résultat observé dans le DT 3.

DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : STOCKS, VENTES PRÉVISIONNELLES ET PROPOSITIONS FOURNISSEURS

Les données ci-dessous concernent le luminaire *Estuaire*, produit vedette de l'opération. Le stock disponible est le stock physiquement présent et vendable à la date du relevé. Une commande de 6 unités est déjà en cours et sera réceptionnée avant le début de l'opération. Le stock cible souhaité pour le début de l'opération est de 30 unités.

Les prix fournisseurs sont exprimés hors taxes, par unité. Les deux fournisseurs proposent le même modèle et la même qualité commerciale.

Données de stock et propositions fournisseurs

Donnée	Valeur
Stock disponible du luminaire Estuaire	14 unités
Commande en cours à réceptionner avant l'opération	6 unités
Ventes journalières prévisionnelles du luminaire Estuaire	3,2 unités par jour
Stock cible au début de l'opération	30 unités
Unité de commande	Colis indivisible de 6 unités
Fournisseur A : prix d'achat unitaire HT	48,00 €
Fournisseur A : délai annoncé	4 jours ouvrés
Fournisseur A : minimum de commande	12 unités
Fournisseur A : engagement environnemental communiqué	Emballage carton recyclé, sans certification fournie
Fournisseur B : prix d'achat unitaire HT	46,50 €
Fournisseur B : délai annoncé	8 jours ouvrés
Fournisseur B : minimum de commande	24 unités
Fournisseur B : engagement environnemental communiqué	Emballage carton recyclé et certification environnementale du fabricant indiquée dans l'offre

Source : relevé interne du magasin et offres fournisseurs reçues le 2 septembre 2026.

DT 2 : CAHIER DES CHARGES DE L'OPÉRATION ET CONTRAINTES D'IMPLANTATION

L'opération « Lumière responsable » se déroule du 5 au 14 octobre 2026. Elle porte sur une sélection de luminaires et d'accessoires. L'offre commerciale est une remise de 10 % sur une sélection signalée en magasin, dans la limite des stocks disponibles.

La zone disponible pour la mise en avant mesure 12 m². Les clients doivent pouvoir accéder aux produits et circuler sans obstacle. Les issues, extincteurs et dispositifs de sécurité doivent rester dégagés. Les étiquettes de prix doivent être lisibles et correspondre aux produits exposés. Les luminaires de démonstration doivent être installés et vérifiés par une personne habilitée.

Pour la communication sur les réseaux sociaux, le message doit indiquer les dates, les conditions de l'offre et le nom du magasin. Aucune promesse non vérifiée sur l'origine ou les caractéristiques environnementales des produits ne doit être publiée. Le ton attendu est accueillant et informatif.

Consignes d'animation commerciale

Élément	Consigne
Nom de l'opération	Lumière responsable
Période	Du 5 au 14 octobre 2026
Offre	Remise de 10 % sur une sélection signalée en magasin, dans la limite des stocks disponibles
Surface de mise en avant	12 m²
Circulation et sécurité	Maintenir les cheminements libres et les équipements de sécurité accessibles
Présentation des produits	Regrouper les produits par usage et afficher des prix lisibles et exacts
Démonstration électrique	Installation et vérification par une personne habilitée
Communication numérique	Indiquer les dates, les conditions de l'offre et le nom du magasin
Allégations environnementales	Ne publier que des caractéristiques vérifiées et documentées

Source : cahier des charges transmis par la responsable du magasin.

DT 3 : TABLEAU DE BORD DES RÉSULTATS DE L'OPÉRATION

Le tableau de bord porte sur les dix jours de l'opération. Le chiffre d'affaires est exprimé toutes taxes comprises. Pour les calculs de marge demandés dans le sujet, la direction retient un taux de marge commerciale moyen de 45 % appliqué au chiffre d'affaires, uniquement à titre d'indicateur simplifié de suivi de l'opération.

Formules utiles : taux de réalisation = résultat obtenu ÷ objectif × 100 ; panier moyen = chiffre d'affaires ÷ nombre de tickets ; taux de transformation = nombre d'acheteurs ÷ nombre de visiteurs × 100 ; marge selon l'indicateur simplifié retenu = chiffre d'affaires × taux de marge.

Résultats commerciaux de l'opération

Indicateur	Objectif	Résultat constaté
Chiffre d'affaires TTC	18 000 €	16 200 €
Nombre de visiteurs	1 500	1 350
Nombre de tickets correspondant à des acheteurs	450	405
Taux de marge commerciale moyen retenu pour le suivi	45 %	45 %
Stock restant de luminaires Estuaire à la fin de l'opération	Non défini	5 unités

Source : tableau de bord interne arrêté au 14 octobre 2026.

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Document réponse : Synthèse des calculs et recommandations

À RENDRE AVEC LA COPIE

Ce document réponse est fourni pour organiser vos résultats. Vous pouvez également présenter vos réponses sur votre copie. Complétez les cases indiquées par « ... » et justifiez vos réponses dans les espaces prévus.

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	... €	.....
3.4 : Ajustements proposés	.....	.....

Les justifications détaillées sont à rédiger sur la copie.

Cadre réservé aux justifications, calculs complémentaires ou schémas du candidat :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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.