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 PET, veuillez visiter :
bacpropet.fr/annales-sujets-et-corriges

Bac Pro PET

# Environnement économique, juridique et management

**Session 2026** • Code sujet : **26-BCP-PET-E31** • Durée : **2 h 30** • Coefficient : **2**

## Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

**1. Insertion dans l'entreprise : recrutement saisonnier et sélection d'un profil** (3 questions) **Page 3**

**2. Gestion des approvisionnements : seuil de commande et comparaison des fournisseurs** (3 questions) **Page 5**

**3. Démarche commerciale : analyse des ventes, calcul de marge et actions pour les réservations** (4 questions) **Page 8**

**4. Choix de financement : comparaison des offres pour un distributeur réfrigéré** (4 questions) **Page 10**

**5. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) **Page 13**

**Sujet officiel (PDF) :** https://bacpropet.fr/assets/annales/bac-pro-pet/Action commerciale/2026/Bac Pro PET - Action commerciale - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

# 1. Insertion dans l’entreprise : recrutement saisonnier et sélection d’un profil

La poissonnerie-traiteur La Marée du Port connaît une hausse de fréquentation et de commandes pendant les fêtes et recherche un renfort du 1er novembre au 31 mars. Le dossier présente les missions, les horaires et deux candidatures à comparer selon les besoins professionnels du poste.

**Question 1.1. À partir des informations du DT 2, présentez deux éléments qui justifient le besoin de renfort de l’entreprise pendant la période considérée.**

Deux éléments justifient le renfort :

- Les commandes et la fréquentation augmentent pendant les fêtes, ce qui entraîne un surcroît d’activité à absorber.
- L’activité est particulièrement soutenue du 1er novembre au 31 mars. Le salarié doit contribuer à plusieurs missions : accueillir et conseiller, préparer les commandes sous supervision, mettre les produits en place et maintenir l’espace de vente.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> La hausse saisonnière des commandes et de la fréquentation augmente la charge de travail en vente et en préparation.

**Question 1.2. La période de renfort est limitée du 1er novembre au 31 mars et correspond à une hausse saisonnière de l’activité. Proposez une forme de contrat adaptée et justifiez votre choix par deux éléments du contexte.**

Un CDD saisonnier convient pour répondre à un besoin temporaire lié aux variations saisonnières de l’activité. La période de renfort est définie du 1er novembre au 31 mars, ce qui permet de limiter le contrat à la durée du besoin.

La hausse des commandes et de la fréquentation pendant les fêtes justifie ce renfort. Le poste porte sur des missions de vente et de préparation, nécessaires durant cette période particulièrement soutenue.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Proposer un CDD saisonnier du 1er novembre au 31 mars pour couvrir la hausse temporaire d’activité.

**Question 1.3.** **La responsable hésite entre les deux candidatures présentées dans le DT 2. Choisissez le profil qui répond le mieux aux besoins du poste et justifiez votre choix en mobilisant deux critères liés aux compétences ou aux contraintes du poste. Indiquez également pourquoi un critère personnel sans lien avec le travail ne doit pas guider la sélection.**

| Critère lié au poste | Candidat A | Candidat B |
|---|---|---|
| Vente alimentaire et conseil | 18 mois d'expérience, accueil et conseil | Caisse non alimentaire, sans conseil alimentaire |
| Horaires | Disponible tôt le matin et le samedi | Indisponible avant 9 h |

Le candidat A correspond davantage aux besoins : son expérience en vente alimentaire et sa pratique du conseil sont directement utiles pour accueillir la clientèle. Sa disponibilité tôt le matin répond également aux horaires du poste. Un critère personnel sans rapport avec les compétences ou les contraintes professionnelles ne doit pas intervenir dans le choix. La sélection doit reposer sur des critères objectifs liés au travail.

**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Choisir le candidat A : son expérience en vente alimentaire et sa disponibilité correspondent aux exigences du poste.

## 2. Gestion des approvisionnements : seuil de commande et comparaison des fournisseurs

L'entreprise souhaite sécuriser l'approvisionnement d'un produit utilisé dans ses préparations traiteur, à partir de sa consommation journalière, du délai de livraison et du stock de sécurité. Les données de stock cible et les tarifs de deux fournisseurs permettent de calculer la quantité à commander et de comparer les coûts totaux.

**Question 2.1. Calculez le seuil de commande en kilogrammes. Comparez-le au stock physique disponible et indiquez si une commande doit être déclenchée.**

Le seuil de commande couvre la consommation pendant le délai de livraison, puis ajoute le stock de sécurité. Calcul : 18 kg/jour × 2 jours + 10 kg = 46 kg. Le stock physique disponible est de 42 kg, donc il est inférieur au seuil de 4 kg. Pour éviter de manquer de produit pendant l'attente de la livraison et préserver le stock de sécurité, la responsable doit déclencher une commande.

**DR 1 : seuil et décision**

| Élément à déterminer | Calcul ou résultat |
|---|---|
| Seuil de commande en kg | 46 kg |
| Comparaison du stock physique avec le seuil et décision | 42 < 46 : commander |
| Quantité à commander pour atteindre le stock cible, en kg | |
| Coût total HT chez le fournisseur A | |
| Coût total HT chez le fournisseur B | |
| Offre la moins coûteuse et écart de coût | |

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Seuil : 46 kg. Stock disponible : 42 kg, inférieur au seuil de 4 kg. Commande à déclencher.

**Question 2.2. Calculez la quantité à commander pour atteindre le stock cible de 64 kg. Présentez le calcul et le résultat en kilogrammes.**

La quantité à commander est la différence entre le stock cible après livraison et le stock physique disponible actuellement. Calcul : 64 kg − 42 kg = 22 kg. Cette quantité permet d'atteindre le stock cible de 64 kg. Le seuil de commande calculé à la question précédente justifie le déclenchement de l'achat ; il ne sert pas à déterminer la quantité nécessaire pour atteindre ce stock cible.

DR 1 : quantité à commander

| Élément à déterminer | Calcul ou résultat |
|---|---|
| Seuil de commande en kg | ..... |
| Comparaison du stock physique avec le seuil et décision | ..... |
| Quantité à commander pour atteindre le stock cible, en kg | 22 kg ..... |
| Coût total HT chez le fournisseur A | ..... |
| Coût total HT chez le fournisseur B | ..... |
| Offre la moins coûteuse et écart de coût | ..... |

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Quantité à commander : 22 kg, pour atteindre le stock cible de 64 kg à partir des 42 kg disponibles.

**Question 2.3. Pour la quantité calculée à la question 2.2, calculez le coût total HT de la commande auprès de chacun des deux fournisseurs. Indiquez l'offre la moins coûteuse et l'écart de coût.**

| Offre | Calcul du coût total HT | Coût total HT |
|---|---|---|
| Fournisseur A | 22 × 8,40 € + 24 € de livraison | 208,80 € |
| Fournisseur B | 22 × 8,75 €, livraison incluse | 192,50 € |

La comparaison porte sur la même commande de 22 kg et sur des produits de qualité et de conditionnement équivalents. Le fournisseur B est le moins coûteux : la livraison est incluse, tandis que l'offre A ajoute 24 € de frais. L'écart de coût total est de 16,30 € HT en faveur du fournisseur B.

DR 1 : coûts fournisseurs et comparaison

| Élément à déterminer | Calcul ou résultat |
|---|---|
| Seuil de commande en kg | ..... |
| Comparaison du stock physique avec le seuil et décision | ..... |
| Quantité à commander pour atteindre le stock cible, en kg | ..... |
| Coût total HT chez le fournisseur A | 208,80 € HT ..... |
| Coût total HT chez le fournisseur B | 192,50 € HT ..... |
| Offre la moins coûteuse et écart de coût | ..... B : écart 16,30 € |

**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Fournisseur B : 192,50 € HT, soit 16,30 € HT de moins que le fournisseur A.

## 3. Démarche commerciale : analyse des ventes, calcul de marge et actions pour les réservations

La Marée du Port veut développer les réservations de plateaux de fruits de mer et fournit les chiffres d'affaires de deux mois de novembre, le coût et le prix de vente d'un plateau, ainsi que le budget de communication. Le dossier demande d'évaluer l'évolution des ventes et le résultat de l'action, puis de proposer des actions commerciales utilisant les canaux disponibles.

**Question 3.1. Calculez l'évolution en pourcentage du chiffre d'affaires entre les deux mois de novembre à l'aide de la formule indiquée. Arrondissez le résultat à un chiffre après la virgule et interprétez-le.**

Évolution : $\frac{21\,160 - 18\,400}{18\,400} \times 100 = 15,0\,\%$. Le chiffre d'affaires de novembre a augmenté par rapport à l'année précédente.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Hausse du chiffre d'affaires : 15,0 %, soit une progression de 2 760 € en novembre.

**Question 3.2. Pour le plateau proposé, calculez la marge commerciale unitaire puis le taux de marque. Présentez les calculs et les résultats.**

| Indicateur | Calcul | Résultat |
|---|---|---|
| Marge commerciale unitaire | 20,00 − 12,50 | 7,50 € HT |
| Taux de marque | (7,50 ÷ 20,00) × 100 | 37,5 % |

La marge unitaire est calculée à partir du prix de vente HT et du coût d'achat HT ; le taux de marque la rapporte au prix de vente.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Marge commerciale : 7,50 € HT par plateau ; taux de marque : 37,5 % du prix de vente HT.

**Question 3.3. En considérant que la hausse de chiffre d'affaires entre les deux mois est liée à l'action commerciale, calculez le chiffre d'affaires supplémentaire, puis la marge commerciale correspondante au taux moyen de 37,5 %. Déduisez le résultat après déduction du budget de communication de 180 €.**

Chiffre d'affaires supplémentaire : $21\,160 - 18\,400 = 2\,760\,€$. Marge correspondante : $2\,760 \times 0,375 = 1\,035\,€$. Après déduction du budget de communication : $1\,035 - 180 = 855\,€$. Le résultat après communication est positif.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Chiffre d'affaires supplémentaire : 2 760 € ; marge : 1 035 € ; résultat après communication : 855 €.

**Question 3.4. Proposez deux actions commerciales concrètes pour augmenter les réservations de plateaux. Pour chacune, précisez le public visé ou le canal utilisé et l'objectif recherché.**

Deux actions concrètes peuvent mobiliser les canaux disponibles :

1. Publier sur les réseaux sociaux une photo du plateau, le prix et les modalités de réservation par téléphone afin d'attirer de nouveaux clients.
2. Envoyer aux clients de la liste de diffusion une offre précisant le plateau, son prix et comment réserver, pour encourager les commandes anticipées.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Réseaux sociaux pour attirer de nouveaux clients ; liste de diffusion pour stimuler les réservations anticipées.

## 4. Choix de financement : comparaison des offres pour un distributeur réfrigéré

Pour faciliter le retrait des commandes en dehors des heures d'ouverture, l'entreprise étudie l'installation d'un distributeur réfrigéré. Deux financements sur 36 mois sont comparés selon leur coût total et leurs mensualités, en tenant compte de la trésorerie disponible, afin de recommander une solution adaptée.

**Question 4.1. Vérifiez le coût total de chacune des deux solutions à partir des modalités indiquées. Présentez les calculs.**

| Solution | Calcul du coût total sur 36 mois | Résultat |
|---|---|---|
| A : emprunt | 36 × 190 € + 120 € | 6 960 € |
| B : location avec option d'achat | 36 × 205 € + 500 € + 80 € | 7 960 € |

Les deux coûts totaux annoncés sont exacts.

**DR 2 complété, calculs des coûts totaux**

| Critère | Solution A : emprunt | Solution B : location avec option d'achat |
|---|---|---|
| Calcul du coût total sur 36 mois | 36 × 190 + 120 | 36 × 205 + 500 + 80 |
| Coût total | ..... | ..... |
| Montant de la mensualité | ..... | ..... |
| Respect de la limite mensuelle de 210 € | ..... | ..... |
| Écart entre les coûts totaux des deux solutions | ..... | ..... |

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

A : 6 960 €. B : 7 960 €.

**Question 4.2. Comparez les deux solutions selon leur coût total et leur paiement mensuel. Indiquez l'écart de coût total entre elles et vérifiez si chacune respecte la capacité mensuelle maximale de 210 €.**

La solution A coûte 6 960 € et la solution B 7 960 €, soit 1 000 € de plus pour B.

| Solution | Mensualité | Comparaison avec le plafond |
|---|---|---|
| A | 190 € | 20 € sous la limite |
| B | 205 € | 5 € sous la limite |

Les deux solutions respectent la capacité maximale de 210 € par mois.

DR 2 complété, comparaison des solutions

| Critère | Solution A : emprunt | Solution B : location avec option d'achat |
|---|---|---|
| Calcul du coût total sur 36 mois | ..... | ..... |
| Coût total | 190 €, conforme ..... B coûte 1 000 € de plus | 205 €, conforme ..... 1 000 € de plus |
| Montant de la mensualité | ..... | ..... |
| Respect de la limite mensuelle de 210 € | ..... | ..... |
| Écart entre les coûts totaux des deux solutions | ..... | ..... |

✓ RÉPONSE À RETENIR

A est moins coûteuse de 1 000 €. Les mensualités de 190 € et 205 € respectent toutes deux le plafond de 210 €.

**Question 4.3. La trésorerie disponible pour un achat comptant est de 7 000 €. En vous appuyant sur les montants et les modalités des offres, indiquez si l'entreprise peut régler l'équipement comptant sans dépasser cette somme et si les solutions A et B respectent cette limite de trésorerie mensuelle. Justifiez votre réponse.**

La trésorerie de 7 000 € concerne un paiement comptant. En comparant ce montant aux coûts totaux indiqués, A est inférieur de 40 € et B le dépasse de 960 €. Toutefois, ces montants sont les totaux des financements, pas un prix d'achat comptant distinct. Ils ne permettent donc pas, à eux seuls, de confirmer le coût d'un règlement comptant. Pour les financements, les mensualités de 190 € et 205 € restent chacune sous le plafond mensuel de 210 €.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Par comparaison des totaux : A est sous 7 000 € de 40 €, B le dépasse de 960 €. Le prix comptant distinct n'est pas établi. Les deux mensualités respectent le plafond.

**Question 4.4. Recommandez une solution de financement à la responsable. Votre réponse doit tenir compte du coût total, de la limite de paiement mensuel et de la trésorerie disponible.**

Je recommande la solution A : son coût total est de 6 960 €, soit 1 000 € de moins que la solution B, et sa mensualité de 190 € respecte le plafond de 210 €. La solution B respecte aussi ce plafond, mais coûte davantage.

La trésorerie disponible de 7 000 € est prévue pour un paiement comptant. Elle ne permet pas de déduire le prix comptant de l'équipement à partir des totaux de financement. La solution A est néanmoins la plus avantageuse parmi les deux financements proposés.

**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Choisir la solution A : 6 960 € au total et 190 € par mois, sous le plafond de 210 €. Elle coûte 1 000 € de moins que B.

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

**Bilan de l'épreuve :** Cette sous-épreuve E31 du baccalauréat professionnel Poissonnier-Écailler-Traiteur, session 2026, code 26-BCP-PET-E31, dure 2 h 30 et a un coefficient 2. Dans le contexte de La Marée du Port, elle évalue le recrutement saisonnier, la gestion des approvisionnements, l'analyse des ventes et le financement d'un distributeur réfrigéré, au moyen de calculs, de comparaisons et de décisions justifiées.

### Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Seuil de commande = consommation moyenne journalière × délai de livraison + stock de sécurité.
- Coût total d'approvisionnement = quantité commandée × prix unitaire + frais de livraison éventuels.
- Évolution du CA (%) = (valeur finale - valeur initiale) ÷ valeur initiale × 100 ; taux de marque = marge commerciale ÷ prix de vente HT × 100.
- Coût total d'un financement : additionner les mensualités, les frais et l'option d'achat lorsqu'elle est prévue.

### Points de vigilance & attentes du jury

- Comparez le stock physique au seuil de commande calculé avant de conclure si une commande doit être déclenchée.
- Pour comparer les fournisseurs, utilisez la même quantité commandée et intégrez les frais de livraison.
- Distinguez le taux de marque, calculé sur le prix de vente, du taux de marge, calculé sur le coût d'achat.
- Justifiez la recommandation de financement à partir du coût total, de la mensualité maximale et de la trésorerie disponible.

## Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

**Q : Comment calculer le seuil de commande demandé dans le dossier d'approvisionnement ?**

Multipliez la consommation moyenne journalière par le délai habituel de livraison, puis ajoutez le stock de sécurité. Comparez ensuite ce seuil au stock physique disponible pour déterminer si la commande doit être déclenchée.

**Q : Comment ne pas confondre taux de marque et taux de marge ?**

Le taux de marque rapporte la marge commerciale au prix de vente HT. Le taux de marge rapporte cette marge au coût d'achat HT. Pour le plateau, la marge unitaire se calcule en soustrayant le coût d'achat HT du prix de vente HT.

**Q : Quels calculs faut-il présenter pour comparer les solutions de financement ?**

Pour chaque offre, additionnez les 36 mensualités et les frais applicables, ainsi que l'option d'achat si elle est prévue. Comparez les coûts totaux, puis vérifiez si chaque mensualité respecte le plafond de 210 €.

**Q : Que faut-il indiquer pour répondre aux calculs et à la recommandation de financement ?**

Présentez les opérations, les résultats avec leurs unités et une interprétation lorsque la consigne le demande. Pour la recommandation, reliez clairement votre choix au coût total, à la mensualité maximale et à la trésorerie disponible.

**Sujet officiel associé (PDF) :** https://bacpropet.fr/assets/annales/bac-pro-pet/Action commerciale/2026/Bac Pro PET - Action commerciale - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
**Ressources Bac Pro PET :** 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.