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

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

POISSONNIER - ÉCAILLER - TRAITEUR

SESSION 2026

SOUS-ÉPREUVE E31 : ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGEMENT

Coefficient : 2 Durée : 2 h 30

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

Composition de l'épreuve	Support
PARTIE 1 : INSERTION DANS L'ENTREPRISE (4,5 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 2 : GESTION DES APPROVISIONNEMENTS (4,5 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 3 : DÉMARCHE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE (5,5 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 4 : CHOIX DE FINANCEMENT (5,5 points)	Dossier Questionnement
DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES (DT 1, DT 2, DT 3)	Fourni avec le sujet
DOCUMENTS RÉPONSES (DR 1, DR 2) : 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 10 pages numérotées de 1/10 à 10/10.
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 : LA MARÉE DU PORT, POISSONNERIE-TRAITEUR SITUÉE À LA ROCHELLE

Vous travaillez au sein de l'entreprise **La Marée du Port**, une poissonnerie-traiteur indépendante située à La Rochelle. L'entreprise emploie la responsable, deux salariés à temps complet et un apprenti. Elle souhaite organiser son activité pour la prochaine période de fin d'année, améliorer ses approvisionnements, développer ses ventes de plateaux de fruits de mer et financer un équipement de distribution.

Vous devez traiter les quatre dossiers à partir de la situation et des documents techniques (DT) fournis. Les réponses sont à rédiger sur la copie et, lorsque cela est indiqué, sur les documents réponse (DR). Les calculs doivent être présentés et les résultats accompagnés de leur unité ou de leur interprétation. Le barème est ramené à 20 points.

PARTIE 1 : INSERTION DANS L'ENTREPRISE (4,5 points)

Analyser un besoin de recrutement et sélectionner un profil

La responsable prévoit une hausse d'activité pendant la période des fêtes. Elle souhaite renforcer l'équipe de vente et de préparation des commandes du 1er novembre au 31 mars. Consultez le DT 2.

1.1 (1,5 point) À partir des informations du DT 2, présentez deux éléments qui justifient le besoin de renfort de l'entreprise pendant la période considérée.

1.2 (1,5 point) 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.

1.3 (1,5 point) La responsable hésite entre les deux candidatures présentées dans le DT 2. Choisissez le profil qui répond le mieux aux besoins du poste. 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.

PARTIE 2 : GESTION DES APPROVISIONNEMENTS (4,5 points)

Calculer un seuil de commande et comparer deux offres fournisseurs

La responsable souhaite sécuriser l'approvisionnement d'un produit utilisé dans les préparations traiteur. Les données de consommation, de stock et les propositions des fournisseurs sont fournies dans le DT 2. Pour ce dossier, le seuil de commande est calculé ainsi : $\text{seuil de commande} = \text{consommation moyenne journalière} \times \text{délai de livraison} + \text{stock de sécurité}$. Le coût total d'une commande est égal au coût des produits augmenté des frais de livraison.

Données d'approvisionnement

Donnée	Valeur
Consommation moyenne journalière	18 kg
Délai habituel de livraison	2 jours
Stock de sécurité fixé par l'entreprise	10 kg
Stock physique disponible	42 kg
Stock cible après commande	64 kg
Fournisseur A	8,40 € HT/kg et 24 € HT de livraison
Fournisseur B	8,75 € HT/kg, livraison incluse

Données communiquées par l'entreprise et les fournisseurs

2.1 (1,5 point) Calculez le seuil de commande en kilogrammes. Comparez-le au stock physique disponible et indiquez si une commande doit être déclenchée.

2.2 (1,5 point) Calculez la quantité à commander pour atteindre le stock cible de 64 kg. Présentez le calcul et le résultat en kilogrammes.

2.3 (1,5 point) 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.

PARTIE 3 : DÉMARCHE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE (5,5 points)

Analyser les ventes, calculer une marge et proposer une action commerciale

L'entreprise veut développer la vente de plateaux de fruits de mer sur réservation. Les chiffres de vente et les données de l'action commerciale sont présentés dans le DT 3. Tous les montants de chiffre d'affaires et de prix de vente mentionnés dans ce dossier sont exprimés hors taxes. Pour un plateau, la marge commerciale est calculée ainsi : $\text{marge commerciale} = \text{prix de vente HT} - \text{coût d'achat HT}$. Le taux de marque est calculé ainsi : $\text{taux de marque} = \frac{\text{marge commerciale}}{\text{prix de vente HT}} \times 100$.

Résultats et données de l'action commerciale

Indicateur	Valeur
Chiffre d'affaires du mois de novembre de l'année précédente	18 400 €
Chiffre d'affaires du mois de novembre de l'année en cours	21 160 €
Coût d'achat HT d'un plateau proposé en promotion	12,50 €
Prix de vente HT d'un plateau	20,00 €
Budget de communication de l'action	180 €
Taux de marge commerciale moyen retenu pour les ventes supplémentaires	37,5 % du chiffre d'affaires supplémentaire

Données fournies par la responsable de La Marée du Port

3.1 (1,5 point) Calculez l'évolution en pourcentage du chiffre d'affaires entre les deux mois de novembre. Utilisez la formule $\frac{\text{valeur finale} - \text{valeur initiale}}{\text{valeur initiale}} \times 100$. Arrondissez le résultat à un chiffre après la virgule et interprétez-le.

3.2 (1,5 point) Pour le plateau proposé, calculez la marge commerciale unitaire puis le taux de marque. Présentez les calculs et les résultats.

3.3 (1,5 point) 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 €.

3.4 (1 point) 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.

PARTIE 4 : CHOIX DE FINANCEMENT (5,5 points)

Comparer des solutions de financement et justifier une décision

Pour faciliter le retrait des commandes en dehors des heures d'ouverture, la responsable étudie l'installation d'un distributeur réfrigéré. Les données des deux solutions de financement sont fournies dans le DT 3. Les montants comparés sont des montants totaux à payer par l'entreprise sur 36 mois, frais et option d'achat compris lorsqu'ils sont indiqués. La trésorerie disponible pour un paiement comptant est de 7 000 €. La capacité maximale de paiement mensuel retenue par la responsable est de 210 €.

Solutions de financement de l'équipement

Solution	Modalités	Coût total sur 36 mois
A : achat avec emprunt	36 mensualités de 190 € et 120 € de frais de dossier	6 960 €
B : location avec option d'achat	36 mensualités de 205 €, option d'achat finale de 500 € et frais administratifs de 80 €	7 960 €

Offres reçues par l'entreprise

4.1 (1,5 point) Vérifiez le coût total de chacune des deux solutions à partir des modalités indiquées. Présentez les calculs.

4.2 (1,5 point) 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 €.

4.3 (1,5 point) 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.

4.4 (1 point) 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.

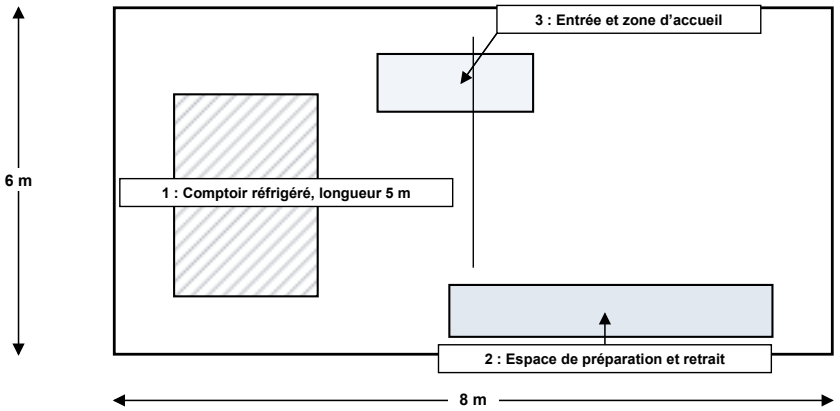
DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : ORGANISATION COMMERCIALE DE LA POISSONNERIE ET IMPLANTATION DU POINT DE VENTE

La Marée du Port dispose d'une surface de vente de 8 m de longueur sur 6 m de largeur. Le comptoir réfrigéré occupe une longueur de 5 m. L'espace de préparation et de retrait des commandes se trouve à l'arrière du comptoir. Le plan ci-dessous est un schéma d'implantation destiné à comprendre le parcours des clients et l'organisation de la vente. Il ne constitue pas un plan de travaux.

La responsable souhaite rendre les plateaux sur réservation plus visibles et faciliter le retrait des commandes sans gêner la circulation des clients.



DT 1	Schéma d'implantation de la surface de vente	Éch. : Schéma, non à l'échelle	Unité : m

DT 2 : DONNÉES DE RECRUTEMENT ET D'APPROVISIONNEMENT

Besoin de recrutement. La responsable estime que les commandes et la fréquentation augmentent pendant les fêtes. L'activité est particulièrement soutenue du 1er novembre au 31 mars. Le poste comprend l'accueil et le conseil des clients, la préparation des commandes sous la supervision d'un salarié qualifié, la mise en place des produits et le maintien de l'espace de vente. Les horaires comprennent des prises de poste tôt le matin et le travail le samedi.

Pour sélectionner un candidat, l'entreprise retient des critères en rapport avec le poste : expérience en vente alimentaire, capacité à conseiller, ponctualité et disponibilité sur les horaires annoncés. La sélection ne doit pas être fondée sur une caractéristique personnelle sans rapport avec les compétences ou les exigences du poste.

Candidatures. Candidat A : 18 mois d'expérience en vente alimentaire, pratique de l'accueil et du conseil, disponible tôt le matin et le samedi. Candidat B : expérience de caisse dans un

commerce non alimentaire, disponible le samedi mais indisponible avant 9 h, sans expérience de conseil alimentaire.

Approvisionnement. La consommation moyenne journalière du produit retenu est de 18 kg. Le délai habituel de livraison est de 2 jours et le stock de sécurité fixé par l'entreprise est de 10 kg. Le stock physique constaté est de 42 kg. Le stock cible après commande est de 64 kg. Le fournisseur A propose un prix de 8,40 € HT par kilogramme et facture 24 € HT de livraison par commande. Le fournisseur B propose un prix de 8,75 € HT par kilogramme, livraison incluse. Les deux offres portent sur un produit de qualité et de conditionnement équivalents.

Synthèse des candidatures et des offres fournisseurs

Élément	Candidat ou fournisseur A	Candidat ou fournisseur B
Profil de recrutement	18 mois en vente alimentaire, accueil et conseil, disponible tôt le matin et le samedi	Expérience de caisse non alimentaire, disponible le samedi, indisponible avant 9 h
Prix du produit	8,40 € HT/kg	8,75 € HT/kg
Livraison	24 € HT par commande	Incluse

Données communiquées par la responsable

DT 3 : INDICATEURS COMMERCIAUX ET OFFRES DE FINANCEMENT

Indicateurs commerciaux. Le chiffre d'affaires du mois de novembre de l'année précédente est de 18 400 €. Celui du mois de novembre de l'année en cours est de 21 160 €. Le coût d'achat HT d'un plateau de fruits de mer proposé dans l'action est de 12,50 € et son prix de vente HT est de 20,00 €. Le budget de communication prévu est de 180 €. Pour estimer la marge sur le chiffre d'affaires supplémentaire, la responsable retient un taux moyen de 37,5 % du chiffre d'affaires supplémentaire.

Les canaux disponibles pour l'action sont l'affichage en magasin, la publication sur les réseaux sociaux de l'entreprise, la prise de réservations par téléphone et la communication auprès des clients inscrits à la liste de diffusion de l'entreprise. Les messages doivent présenter clairement l'offre, le prix et les modalités de réservation.

Financement. Le distributeur réfrigéré peut être financé par un emprunt avec 36 mensualités de 190 € et 120 € de frais de dossier, soit un coût total annoncé de 6 960 €. La seconde offre est une location avec option d'achat comprenant 36 mensualités de 205 €, une option d'achat finale de 500 € et 80 € de frais administratifs, soit un coût total annoncé de 7 960 €. La trésorerie disponible pour un achat comptant est de 7 000 €. La responsable fixe à 210 € le montant maximal acceptable pour une mensualité.

Récapitulatif des données de l'action commerciale et du financement

Donnée	Montant ou modalité
Chiffre d'affaires de novembre de l'année précédente	18 400 €
Chiffre d'affaires de novembre de l'année en cours	21 160 €
Coût d'achat HT du plateau	12,50 €
Prix de vente HT du plateau	20,00 €
Budget de communication	180 €
Taux moyen de marge sur le chiffre d'affaires supplémentaire	37,5 %
Offre A : emprunt	36 mensualités de 190 € et 120 € de frais de dossier
Offre B : location avec option d'achat	36 mensualités de 205 €, option d'achat de 500 € et frais de 80 €
Trésorerie disponible pour paiement comptant	7 000 €
Mensualité maximale retenue	210 €

Données transmises par la responsable de l'entreprise

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Document réponse à rendre avec la copie : Questions 2.1, 2.2 et 2.3 | **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Complétez les calculs et les résultats dans le tableau. Les calculs détaillés peuvent être présentés dans les espaces de la copie.

Feuille de calcul d'approvisionnement

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	.....
Coût total HT chez le fournisseur B	.....
Offre la moins coûteuse et écart de coût	.....

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 2 : Document réponse à rendre avec la copie : Questions 4.1 et 4.2

À RENDRE AVEC LA COPIE

Complétez le tableau de comparaison à partir des données du DT 3. Indiquez les opérations et les résultats avec leur unité.

Comparaison des solutions de financement

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

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.