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 :
formav.co/explorer

Entrepreneuriat - BTS Management commercial opérationnel

Session 2026 • Code sujet : **26-BTS-MCO-EF3** • Durée : **20 minutes** • Coefficient : **1**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Diagnostic préalable et cohérence du projet** (2 questions) — **Page 3**
2. **Positionnement et potentiel commercial** (2 questions) — **Page 4**
3. **Partenariats et ressources humaines** (2 questions) — **Page 5**
4. **Faisabilité financière et défense du plan d'affaires** (2 questions) — **Page 6**
5. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 7**

Sujet officiel (PDF) : https://coursbtsmco.fr/assets/annales/bts-mco/EF (3) - Entrepreneuriat/2026/BTS MCO - EF (3) - Entrepreneuriat - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Diagnostic préalable et cohérence du projet

À partir des données de son dossier, le candidat présente le diagnostic qui l'a conduit à envisager la création ou la reprise d'une unité commerciale et distingue les faits établis des hypothèses. Il évalue l'opportunité du projet en considérant les facteurs favorables, les risques et les raisons de poursuivre.

Analyse de l'opportunité de création ou de reprise

Question 1.1. Présentez le besoin auquel répond votre projet, les caractéristiques de la clientèle visée et les éléments de marché qui justifient sa création ou sa reprise.

Reliez le besoin, la clientèle et les preuves de marché à partir des données de votre dossier. Exemple à adapter : « Mon projet répond à **[besoin précis]** et s'adresse principalement à **[profil de clientèle, zone de chalandise, habitudes et budget]**. L'opportunité est étayée par **[données locales, enquête, fréquentation ou analyse de la concurrence]**. Ces éléments sont des faits établis. En revanche, **[fréquence d'achat ou taux de conversion]** constitue une hypothèse à vérifier après l'ouverture. » Expliquez en quoi ces constats justifient la création ou la reprise, sans avancer de données non présentes dans votre dossier.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Le projet répond à un besoin identifié, vise une clientèle définie et s'appuie sur des faits de marché distincts des hypothèses.

Question 1.2. Exposez les principaux facteurs favorables et les principaux risques identifiés dans votre diagnostic. Expliquez les éléments qui vous conduisent à poursuivre le projet.

Présentez les atouts et les risques qui ressortent de votre diagnostic, puis justifiez votre décision de poursuivre.

- **Facteurs favorables :** demande repérée, emplacement adapté, compétences du porteur, différenciation ou partenaires fiables.
- **Risques :** concurrence, fréquentation incertaine, charges élevées, saisonnalité ou dépendance à un fournisseur.
- **Réponses :** associez chaque risque important à une mesure concrète, comme tester l'offre, ajuster les stocks, diversifier les fournisseurs ou maîtriser les coûts.

Concluez en précisant pourquoi les atouts et les mesures prévues rendent le projet envisageable, et quels résultats vous conduiraient à le réviser.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> La poursuite est justifiée par des atouts étayés et des mesures concrètes pour maîtriser les risques majeurs.

2. Positionnement et potentiel commercial

Le candidat justifie la manière dont l'unité commerciale entend se distinguer et démontre la cohérence entre l'offre, la clientèle, l'emplacement et les objectifs commerciaux. Il explique l'estimation du potentiel commercial, les prévisions de ventes et les moyens prévus pour atteindre les objectifs.

Choix de l'offre, de la clientèle et des objectifs commerciaux

Question 2.1. Présentez votre positionnement et expliquez sa différenciation par rapport aux concurrents identifiés dans votre dossier.

Mon unité commerciale se positionne sur **[offre et niveau de gamme]**, pour **[clientèle cible]**, à **[emplacement]**. Ce choix répond au besoin de **[besoin établi dans le dossier]** et correspond aux attentes, au budget et aux habitudes de la clientèle visée.

- Par rapport à **[concurrent 1]**, l'offre se distingue par **[avantage vérifiable]**.
- Par rapport à **[concurrent 2]**, elle apporte **[différence concrète]**.
- Le prix, les services et l'emplacement renforcent cette différenciation et restent cohérents avec le positionnement.

Je justifie ces choix avec les éléments de marché et les concurrents étudiés dans mon dossier.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Positionnement : [offre et gamme] pour [clientèle cible], à [emplacement], différencié par [avantage concret face aux concurrents].

Question 2.2. Expliquez comment vous avez estimé le potentiel commercial et construit vos prévisions de ventes. Justifiez vos hypothèses de prix, de volumes et de fréquentation, ainsi que les moyens prévus pour atteindre vos objectifs.

J'estime le potentiel à partir de la zone de chalandise, de la clientèle accessible, de la concurrence et de la fréquentation attendue. Pour chaque période, je relie les ventes au nombre de visiteurs, au taux de transformation et au panier moyen : **visiteurs × taux de transformation × panier moyen**. Je justifie les prix par le marché, les coûts et la valeur perçue ; les volumes et la fréquentation par des hypothèses vérifiables dans le dossier.

1. Je précise les hypothèses retenues et leur source.
2. Je prévois visibilité locale et numérique, lancement, fidélisation ou partenariats pour générer du trafic et convertir les visiteurs.
3. Je compare régulièrement les ventes et la fréquentation aux objectifs, puis j'ajuste les actions.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Potentiel fondé sur la clientèle accessible et la fréquentation ; ventes prévues selon le trafic, la conversion et le panier moyen, avec des actions suivies et ajustées aux résultats.

3. Partenariats et ressources humaines

Le candidat présente les ressources nécessaires au fonctionnement de l'unité commerciale et examine la solidité des partenariats envisagés. Il justifie les besoins en personnel, les compétences requises et l'organisation du travail au regard de l'activité prévisionnelle.

Organisation opérationnelle et moyens nécessaires

Question 3.1. Présentez les partenaires essentiels au projet, les engagements ou conditions attendus et les solutions prévues en cas de défaillance d'un partenaire.

Je retiens les partenaires indispensables à mon activité : fournisseurs, bailleur, banque et prestataires spécialisés. Je vérifie leur fiabilité et formalise les conditions de collaboration dans les contrats ou devis.

- Préciser prix, qualité, délais, paiement et durée des engagements.
- Prévoir un fournisseur ou prestataire de remplacement pour les services critiques.
- En cas de défaillance, activer cette solution, informer les personnes concernées et suivre la remise en service.

Je justifie chaque partenaire et chaque solution de secours à partir des besoins réels de mon projet.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Partenaires fiables, engagements formalisés et solutions de remplacement prévues pour maintenir l'activité.

Question 3.2. Exposez les besoins en personnel, les compétences requises et l'organisation du travail envisagée. Justifiez la cohérence de ces besoins avec l'activité prévisionnelle.

Je dimensionne l'équipe selon les horaires d'ouverture, les tâches et le volume d'activité prévisionnel.

1. Le porteur de projet prend en charge les missions correspondant à ses compétences, par exemple la gestion et la relation client.
2. Je recrute ou prévois un renfort lorsque la charge de travail ou les périodes de pointe le nécessitent.
3. Je recherche les compétences utiles à l'activité : accueil, conseil, vente, gestion des stocks et maîtrise des outils numériques.

Un planning répartit les missions, assure la continuité du service et peut être ajusté à partir de la fréquentation réellement observée.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Une équipe dimensionnée à l'activité, aux horaires et aux compétences nécessaires, avec un planning ajustable.

4. Faisabilité financière et défense du plan d’affaires

À partir des prévisions et des documents de son dossier, le candidat défend la faisabilité financière du projet et explicite les hypothèses retenues. Il présente les risques, les indicateurs de gestion et les mesures prévues pour assurer la pérennité de l’activité.

Équilibre financier, gestion et pérennité

Question 4.1. Présentez les principaux besoins de financement, les ressources mobilisées et les éléments qui établissent l’équilibre du plan de financement. Commentez les prévisions de chiffre d’affaires, de charges et de trésorerie figurant dans votre dossier.

Je présente les besoins de démarrage et les ressources mobilisées à partir des montants de mon dossier. Le plan est équilibré lorsque les ressources couvrent les besoins. Je relie ensuite les prévisions de ventes aux hypothèses de prix, de volumes et de fréquentation, puis j’examine leur effet sur la marge et la trésorerie.

Éléments à vérifier	Contenu du dossier
Besoins	Investissements, frais de lancement, stock et besoin en fonds de roulement
Ressources	Apports, emprunts, aides et autres financements prévus
Prévisions	Chiffre d’affaires, charges, résultat et trésorerie par période

Je signale les périodes de trésorerie tendue et les moyens prévus pour y faire face.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Le plan est équilibré si les ressources couvrent les besoins et si les prévisions confirment une trésorerie suffisante.

Question 4.2. Expliquez les principaux risques financiers ou commerciaux susceptibles de compromettre le projet. Présentez les indicateurs de gestion que vous suivrez et les décisions correctives que vous pourriez prendre.

Je relie les risques aux hypothèses de mon dossier : ventes insuffisantes, hausse des coûts, retards d’encaissement ou rupture de trésorerie. Je compare régulièrement les réalisations aux prévisions à l’aide d’indicateurs simples :

- **Commercial :** chiffre d’affaires, fréquentation, panier moyen et marge.
- **Financier :** solde de trésorerie, échéances et retards de paiement.
- **Charges :** achats, masse salariale et frais fixes rapportés au budget.

En cas d’écart, j’en cherche la cause puis j’ajuste les actions commerciales, les stocks, les dépenses ou l’organisation. Si la trésorerie se dégrade, je relance les clients, négocie les délais et active les solutions de financement prévues.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Suivre ventes, marge, charges et trésorerie, puis ajuster l’activité et les dépenses dès qu’un écart apparaît.

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

Bilan de l'épreuve : L'épreuve facultative EF3 Entrepreneuriat du BTS Management commercial opérationnel, session 2026, porte le code 26-BTS-MCO-EF3, dure 20 minutes et a un coefficient 1. À partir de son dossier de création ou de reprise d'une unité commerciale, le candidat défend son projet à l'oral : diagnostic, positionnement, potentiel commercial, partenariats, ressources humaines et faisabilité financière.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Distinguer, dans le diagnostic, les faits établis des hypothèses retenues.
- Justifier les prévisions de ventes par des hypothèses de prix, de volumes et de fréquentation.
- Mettre en cohérence les besoins de financement, les ressources mobilisées et la trésorerie prévisionnelle.
- Relier les besoins en personnel et les compétences requises à l'activité prévisionnelle.

Points de vigilance & attentes du jury

- Appuyez chaque choix sur les données et les éléments présentés dans votre dossier personnel.
- Présentez les risques et les solutions envisagées, notamment en cas de défaillance d'un partenaire.
- Limitez la présentation initiale à 10 minutes maximum pour préserver le temps d'échange avec la commission.
- Précisez les données chiffrées, les hypothèses et les méthodes de calcul utiles à la compréhension du projet.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment justifier mes prévisions de ventes à l'oral ?

Présentez la méthode utilisée pour estimer le potentiel commercial, puis reliez vos prévisions à vos hypothèses de prix, de volumes et de fréquentation. Précisez les moyens prévus pour atteindre les objectifs et appuyez-vous sur les données du dossier.

Q : Que faut-il expliquer sur les risques du projet ?

Identifiez les risques commerciaux et financiers susceptibles de compromettre le projet, puis exposez les solutions prévues. Présentez aussi les indicateurs de gestion que vous suivrez et les décisions correctives possibles.

Q : Comment organiser les 20 minutes de l'épreuve ?

L'épreuve dure 20 minutes au maximum. La présentation initiale, sans interruption du jury, ne dépasse pas 10 minutes. Le temps restant est consacré à un échange avec la commission.

Q : Comment les points de l'épreuve sont-ils répartis et pris en compte ?

Les quatre parties valent chacune 5 points et chaque question numérotée vaut 2,5 points, pour un total de 20. Comme l'épreuve est facultative, seuls les points obtenus au-dessus de 10 sur 20 sont pris en compte pour le diplôme.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbtsmco.fr/assets/annales/bts-mco/EF (3) - Entrepreneuriat/2026/BTS MCO - EF (3) - Entrepreneuriat - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources BTS Management Commercial Opérationnel : 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.