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

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

ÉPREUVE FACULTATIVE EF3 : ENTREPRENEURIAT

SESSION 2026

Durée : 20 minutes

SPÉCIALITÉ / UNITÉ	COEFF
MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	1

Moyens de calculs et matériel autorisés :

Aucune règle nationale spécifique n'est fixée pour l'usage de la calculatrice à cette épreuve. Se conformer aux consignes du centre d'examen.

Le candidat présente son dossier personnel relatif à un projet de création ou de reprise d'une unité commerciale. Les modalités de dépôt et de présentation sont celles fixées par l'autorité académique.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

Ce sujet comporte 3 pages numérotées de 1/3 à 3/3.

DOSSIER SUJET

CONSIGNES GÉNÉRALES DE L'ÉPREUVE ORALE : PROJET PERSONNEL DE CRÉATION OU DE REPRISE D'UNE UNITÉ COMMERCIALE PRÉSENTÉ PAR LE CANDIDAT

L'épreuve facultative EF3 est une épreuve orale prenant appui sur le dossier personnel du candidat. Le projet porte sur la création ou la reprise d'une unité commerciale. Le dossier expose notamment le modèle économique retenu et le plan d'affaires.

L'épreuve dure 20 minutes au maximum. Elle commence par une présentation du candidat, sans interruption du jury, d'une durée maximale de 10 minutes. Le temps restant est consacré à un échange avec la commission. Le candidat présente et justifie ses choix à partir des éléments de son dossier.

Le dossier doit permettre d'apprécier le diagnostic préalable, le positionnement, le potentiel commercial, les partenariats, les besoins en ressources humaines et la faisabilité financière du projet. Les données chiffrées, hypothèses et méthodes de calcul nécessaires à la compréhension du projet sont précisées par le candidat dans son dossier.

L'épreuve étant facultative, seuls les points obtenus au-dessus de 10 sur 20 sont pris en compte pour le diplôme, conformément aux règles applicables aux épreuves facultatives.

PARTIE 1 : Diagnostic préalable et cohérence du projet (5 points)

Analyse de l'opportunité de création ou de reprise

Le candidat présente le diagnostic qui a conduit à envisager son projet. Il s'appuie sur les données de son dossier et distingue les faits établis des hypothèses retenues.

1.1 (2,5 points) 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.

1.2 (2,5 points) Exposez les principaux facteurs favorables et les principaux risques identifiés dans votre diagnostic. Expliquez les éléments qui vous conduisent à poursuivre le projet.

PARTIE 2 : Positionnement et potentiel commercial (5 points)

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

Le candidat justifie la manière dont l'unité commerciale entend se distinguer et démontre la cohérence entre son offre, sa clientèle, son emplacement et ses objectifs commerciaux.

2.1 (2,5 points) Présentez votre positionnement et expliquez sa différenciation par rapport aux concurrents identifiés dans votre dossier.

2.2 (2,5 points) 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.

PARTIE 3 : Partenariats et ressources humaines (5 points)

Organisation opérationnelle et moyens nécessaires

Le candidat présente les ressources nécessaires au fonctionnement de l'unité commerciale et examine la solidité des partenariats envisagés.

3.1 (2,5 points) Présentez les partenaires essentiels au projet, les engagements ou conditions attendus et les solutions prévues en cas de défaillance d'un partenaire.

3.2 (2,5 points) Exposez les besoins en personnel, les compétences requises et l'organisation du travail envisagée. Justifiez la cohérence de ces besoins avec l'activité prévisionnelle.

PARTIE 4 : Faisabilité financière et défense du plan d'affaires (5 points)

Équilibre financier, gestion et pérennité

Le candidat défend la faisabilité financière de son projet à partir des prévisions et des documents présentés dans son dossier. Il explicite les hypothèses retenues et les mesures prévues pour assurer la pérennité de l'activité.

4.1 (2,5 points) 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.

4.2 (2,5 points) 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.

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.