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 CAEHSCF, veuillez visiter :
bacprocaehscf.fr/annales-sujets-et-corriges

BAC PRO CAEHSCF • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

Baccalauréat professionnel Conduite d’activités d’élevage et d’hébergement dans le secteur canin-félin

Session 2026 • Code sujet : **26-BCP-CAEH-E7** • Durée : **2 heures** • Coefficient : **5**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse de la demande et vérification de la démarche de cession** (3 questions) — **Page 3**
2. **Choix d’une action de promotion et exploitation des indicateurs** (3 questions) — **Page 5**
3. **Conseil au client et proposition commerciale** (3 questions) — **Page 7**
4. **Mise en œuvre de l’accueil commercial et prévention des risques** (2 questions) — **Page 9**
5. **Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 10**

Sujet officiel (PDF) : https://bacprocaehscf.fr/assets/annales/bac-pro-caehscf/Commercialisation des animaux et des services/2026/Bac Pro CAEHSCF - Commercialisation des animaux et des services - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse de la demande et vérification de la démarche de cession

Dans le cadre de l'élevage et de la pension canine Les Collines de l'Orme, vous analysez la demande de Mme Martin et les éléments à réunir avant la publication d'une annonce et la cession d'un chien. Vous vous appuyez sur les documents techniques pour vérifier la conformité des informations et les règles de cession indiquées.

Question 1.1. Relevez trois critères de choix prioritaires exprimés par Mme Martin et une contrainte de son mode de vie à prendre en compte avant de proposer un animal.

Les critères de choix exprimés par Mme Martin sont un chien adulte, plutôt calme et de petit gabarit. Sa demande mentionne aussi un entretien du pelage compatible avec un budget mensuel limité à 180 €.

La contrainte principale est son absence au travail, environ 6 heures par jour. Il faut également tenir compte de ses deux promenades quotidiennes prévues, d'environ 30 minutes chacune, et de son absence d'expérience avec les chiens pour évaluer la compatibilité du profil proposé.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Critères : adulte, plutôt calme et de petit gabarit. Contrainte : absences quotidiennes d'environ 6 heures.

Question 1.2. À partir du DT 2, citez trois informations à vérifier ou à faire figurer dans le dossier de l'annonce de cession de l'entreprise. Pour chacune, indiquez à quoi elle sert pour informer le futur acquéreur.

Avant la publication, l'entreprise vérifie les informations de l'annonce à partir de données contrôlées par le responsable. Trois catégories d'informations renseignent directement le futur acquéreur :

Information à vérifier ou à indiquer	Utilité pour l'acquéreur
Identité et références du vendeur	Identifier le cédant et l'origine de l'offre.
Identification, caractéristiques et âge du chien	Identifier l'animal et connaître son profil.
Prix et race, ou absence d'appartenance à une race	Connaître le coût et la désignation de l'animal.

Une donnée d'identification non contrôlée ne doit pas être publiée ni communiquée au client.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Vérifier l'identité du vendeur, l'identification, les caractéristiques et l'âge du chien, ainsi que son prix et sa race ou l'absence de race.

Question 1.3. En vous appuyant sur les règles rappelées dans le DT 2, indiquez les vérifications à effectuer concernant l'âge du chien, son identification et le certificat d'engagement et de connaissance avant sa remise. Précisez le délai minimal applicable après la signature de ce certificat.

Avant la remise, contrôler les trois conditions de cession rappelées dans le dossier. Le chien doit avoir au moins 8 semaines et être identifié avant sa cession. Vérifier également que le futur acquéreur a signé le certificat d'engagement et de connaissance.

1. Comparer l'âge du chien au seuil minimal de 8 semaines.
2. Contrôler que son identification est réalisée avant la cession.
3. Vérifier la date de signature du certificat et s'assurer que le délai requis est écoulé avant l'acquisition.

Le délai minimal entre la signature du certificat et l'acquisition est de 7 jours.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Au moins 8 semaines, chien identifié avant la cession et certificat signé au moins 7 jours avant l'acquisition.

2. Choix d’une action de promotion et exploitation des indicateurs

L’entreprise souhaite promouvoir son activité de pension et ses accompagnements préalables à l’acquisition au moyen de trois canaux de communication. Vous exploitez les coûts TTC, les contacts prévisionnels et leur part de clientèle ciblée, puis reportez les résultats dans le document-réponse DR 1.

Question 2.1. Calculez, pour chacun des trois canaux, le coût par contact prévisionnel selon la formule coût TTC divisé par le nombre de contacts prévisionnels. Présentez les résultats en euros, arrondis au centime.

On divise le coût TTC de chaque canal par son nombre prévisionnel de contacts. Les montants sont arrondis au centime. Le coût par contact le plus faible est celui des réseaux sociaux, mais cet indicateur ne mesure pas à lui seul la pertinence des contacts pour la clientèle ciblée.

Canal	Calcul	Coût par contact prévisionnel
Référencement local	240 € ÷ 20 contacts	12,00 €/contact
Réseaux sociaux	180 € ÷ 18 contacts	10,00 €/contact
Dépliant chez des partenaires locaux	120 € ÷ 6 contacts	20,00 €/contact

DR 1 complété : coûts par contact

Canal	Coût par contact prévisionnel	Nombre prévisionnel de contacts ciblés
Référencement local	12,00 €	
Réseaux sociaux	10,00 €	
Dépliant chez des partenaires locaux	20,00 €	

✓ RÉPONSE À RETENIR

Référencement local : 12,00 €/contact ; réseaux sociaux : 10,00 €/contact ; dépliant : 20,00 €/contact.

Question 2.2. Calculez, pour chacun des trois canaux, le nombre prévisionnel de contacts correspondant à la clientèle ciblée. Pour le référencement local, vous pouvez utiliser 20 × 0,70. Complétez le DR 1.

Canal	Calcul des contacts ciblés	Contacts ciblés prévisionnels
Référencement local	20 × 70 %	14
Réseaux sociaux	18 × 50 %	9
Dépliant chez des partenaires locaux	6 × 80 %	4,8

Pour chaque canal, on multiplie les contacts prévisionnels par la part de clientèle ciblée, écrite sous forme décimale. Le résultat du dépliant peut être décimal : il s’agit d’une estimation moyenne, et non d’un nombre entier de contacts déjà obtenus. Ces indicateurs servent à comparer les canaux selon leur capacité prévisionnelle à

atteindre la clientèle recherchée.

DR 1 complété : contacts ciblés

Canal	Coût par contact prévisionnel	Nombre prévisionnel de contacts ciblés
Référencement local	.....	14
Réseaux sociaux	.....	9
Dépliant chez des partenaires locaux	.....	4,8

✓ RÉPONSE À RETENIR

Contacts ciblés prévisionnels : référencement local 14 ; réseaux sociaux 9 ; dépliant chez les partenaires 4,8.

Question 2.3. Le budget maximal de la campagne est de 600 €. Proposez un choix argumenté de deux canaux au maximum. Votre justification doit prendre en compte le budget, le nombre de contacts ciblés prévisionnels et l'adéquation du canal avec la clientèle recherchée.

Je choisis le référencement local et les réseaux sociaux : leur coût total est de 420 € TTC, sous le plafond de 600 €, et ils représentent 23 contacts ciblés prévisionnels. Cette combinaison est la plus performante des associations de deux canaux. Le référencement local convient à la recherche d'une clientèle de proximité pour la pension ; les réseaux sociaux complètent la visibilité des services et de l'accompagnement avant acquisition. Le budget restant permettrait de financer d'autres actions.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Référencement local et réseaux sociaux : 420 € TTC pour 23 contacts ciblés prévisionnels. Budget restant : 180 €.

3. Conseil au client et proposition commerciale

Mme Martin recherche un chien adulte, plutôt calme et de petit gabarit, compatible avec son logement, son organisation familiale et ses budgets. Vous comparez trois profils, préparez un conseil individualisé et vérifiez les dépenses estimatives de Naya, profil A, à l'aide du DT 3 et du DR 2.

Question 3.1. Comparez les profils A, B et C avec la demande de Mme Martin. Identifiez le profil qui paraît le plus compatible à ce stade et donnez deux éléments justifiant votre choix. Indiquez également une limite ou un point à vérifier avant toute décision.

Le profil **A, Naya**, paraît le plus compatible : adulte de petit gabarit, elle est calme en intérieur et habituée aux enfants et à la vie en appartement. Le profil B est un chiot très actif qui ne peut rester seul longtemps sans organisation adaptée. Le profil C est plus grand et demande davantage d'activité. **Point à vérifier :** Naya tolère actuellement environ 4 heures d'absence, contre 6 heures de travail pour Mme Martin. Il faut donc prévoir une adaptation progressive et une solution pour ces absences.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Profil A, sous réserve d'organiser les absences de six heures et l'adaptation progressive de Naya.

Question 3.2. Préparez une proposition de conseil oral à Mme Martin comprenant une question complémentaire sur l'organisation des absences, deux informations précises sur les besoins de l'animal retenu, une recommandation pour préparer son arrivée et une formulation qui laisse au client le temps de prendre une décision réfléchie.

« Comment pourriez-vous organiser les absences de six heures, notamment au début, pour augmenter progressivement leur durée ? Naya tolère actuellement environ quatre heures d'absence après adaptation. Deux promenades quotidiennes sont un minimum à ajuster à ses besoins, et son pelage nécessite un toilettage périodique. Je vous conseille de préparer un espace calme et du matériel adapté, puis de lui faire découvrir son nouveau foyer progressivement. Prenez le temps d'examiner les contraintes, les coûts et les responsabilités avant de décider. »

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Organiser progressivement les absences, prévoir les promenades et le toilettage, préparer un espace calme et décider sans précipitation.

Question 3.3. Pour le profil A, vérifiez si le coût mensuel estimatif indiqué au DT 3 respecte le plafond de 180 €. Calculez aussi le montant restant sur le budget d'acquisition de 1 200 € après paiement du prix de cession. Présentez les calculs et complétez le DR 2.

Pour les dépenses mensuelles, additionner alimentation, prévention et soins, toilettage et assurance facultative. Le budget d'équipement initial reste distinct du budget d'acquisition indiqué. Les montants sont des estimations de l'entreprise.

Vérification	Calcul	Résultat	Conclusion
Dépenses mensuelles estimatives	48 + 28 + 42 + 22	140 € par mois	Respecte le plafond de 180 €
Budget mensuel maximal	Plafond fixé par la cliente	180 € par mois	Référence de comparaison
Reste du budget d'acquisition après le prix de cession	1 200 - 950	250 €	Prix compatible avec le plafond, hors équipement

La comparaison confirme que le coût mensuel est inférieur au plafond : 180 - 140 = 40 €. Le reste de 250 € correspond à la marge avant équipement, puisque celui-ci est exclu du budget d'acquisition.

DR 2 complété, question 3.3

Vérification	Calcul à compléter	Résultat	Conclusion
Dépenses mensuelles estimatives	48 + 28 + 42 + 22	140 €	Conforme
Budget mensuel maximal	Plafond fixé	180 €	Référence
Reste du budget d'acquisition après le prix de cession	1 200 - 950		Respecté, hors équipement

✓ RÉPONSE À RETENIR

Dépenses mensuelles : 140 €, soit 40 € sous le plafond. Reste après cession : 250 €, hors équipement.

4. Mise en œuvre de l’accueil commercial et prévention des risques

La rencontre de présentation se déroule dans une zone d’accueil où l’espace d’attente est séparé de la zone de présentation du chien. Vous organisez le parcours du client en respectant l’accès contrôlé à cette zone, l’accompagnement par un salarié, les règles d’hygiène et la confidentialité des informations recueillies.

Question 4.1. À partir du DT 1 et du protocole indiqué, proposez deux mesures concrètes pour organiser le parcours du client et prévenir un contact non maîtrisé avec un chien. Justifiez chaque mesure par le risque évité.

Organiser le parcours et l’accès à la présentation en deux mesures :

1. Guider le client de l’entrée vers l’accueil, puis vers la salle de conseil, en gardant les circulations dégagées. Cela limite les déplacements désordonnés et les rencontres fortuites avec le chien.
2. Maintenir fermée la porte de la zone de présentation hors rencontre et n’y conduire le client qu’avec un salarié, qui accompagne et surveille l’échange. Le chien ne circulant pas dans la zone d’attente, cette organisation prévient tout contact non maîtrisé ou non accompagné.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Parcours guidé jusqu’à la salle de conseil, porte de présentation fermée hors rencontre et accès au chien uniquement avec un salarié.

Question 4.2. Avant et après la présentation, indiquez une mesure de prévention liée à l’hygiène ou à la sécurité, puis une précaution concernant les informations personnelles recueillies auprès du client.

Appliquer une mesure de sécurité avant la présentation, puis une mesure d’hygiène après tout contact :

- Avant : contrôler l’accès à la zone du chien et maintenir les circulations dégagées pour éviter une rencontre imprévue.
- Après un contact avec l’animal ou son environnement : faire laver les mains au client et au salarié pour limiter les risques d’hygiène.
- Pour les informations personnelles, réserver l’accès au dossier client aux seules personnes qui en ont besoin pour leur activité.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Accès contrôlé avant la rencontre, lavage des mains après contact et dossier client accessible uniquement aux personnes concernées.

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

Bilan de l'épreuve : L'épreuve E7 du baccalauréat professionnel canin-félin, session 2026, porte le code 26-BCP-CAEH-E7 et dure 2 heures, coefficient 5. Cette situation professionnelle de 20 points concerne la commercialisation d'une activité d'élevage et de pension canine. Elle évalue l'analyse d'une demande, le choix de canaux promotionnels, le conseil responsable, les règles de cession et la prévention des risques à l'accueil.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Coût prévisionnel par contact = coût TTC du canal ÷ nombre de contacts prévisionnels.
- Contacts ciblés prévisionnels = contacts prévisionnels × part de clientèle ciblée exprimée en nombre décimal.
- Selon les règles données dans le sujet, un chien ne peut être cédé avant 8 semaines et doit être identifié avant la cession.
- Le certificat d'engagement et de connaissance doit être signé au moins 7 jours avant l'acquisition.

Points de vigilance & attentes du jury

- Appliquez les formules demandées, indiquez les unités et arrondissez les coûts par contact au centime.
- Justifiez le choix des canaux par le budget, les contacts ciblés prévisionnels et l'adéquation avec la clientèle.
- Reliez le profil retenu aux critères de la cliente et signalez une limite ou un point à vérifier.
- Contrôlez l'accès à la zone de présentation et prévoyez qu'un salarié accompagne toute rencontre avec un animal.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer les deux indicateurs de campagne ?

Divisez le coût TTC d'un canal par son nombre de contacts prévisionnels pour obtenir le coût par contact. Pour estimer les contacts ciblés, multipliez les contacts prévisionnels par la part ciblée convertie en nombre décimal.

Q : Quelles vérifications de cession faut-il retenir pour un chien ?

Selon les règles rappelées dans le sujet, le chien doit avoir au moins 8 semaines et être identifié avant sa cession. Le futur acquéreur signe le certificat d'engagement et de connaissance au moins 7 jours avant l'acquisition.

Q : Comment gérer le temps et le barème de cette situation ?

La durée officielle est de 2 heures et les quatre parties totalisent 20 points : 5, 5, 7 et 3 points. Le sujet ne fixe pas de temps distinct pour chaque partie, il faut donc répartir le temps selon les tâches demandées.

Q : Quels critères de notation et quelles normes faut-il respecter ?

Le sujet attribue des points aux parties et aux questions, sans fournir de grille détaillée. Justifiez vos propositions avec les données du dossier et respectez les règles de cession, de sécurité, de bien-être animal et de confidentialité qui y sont indiquées.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bacprocaehscf.fr/assets/annales/bac-pro-caehscf/Commercialisation des animaux et des services/2026/Bac Pro CAEHSCF - Commercialisation des animaux et des services - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources Bac Pro CAEHSCF : 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.