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

BUT MMI : Compétence C5

Session 2026 • Code sujet : **26-BUT-MMI-EP1** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **3, coefficient indicatif**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse fonctionnelle, écosystème et cadre réglementaire** (3 questions) — **Page 3**
2. **Modèle d'affaires et analyse financière** (3 questions) — **Page 5**
3. **Préparation du lancement, pilotage et qualité** (3 questions) — **Page 7**
4. **Décision entrepreneuriale, risques et sobriété numérique** (2 questions) — **Page 9**
5. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 11**

Sujet officiel (PDF) : https://coursbutmmi.fr/assets/annales/but-mmi/C5 - Entreprendre dans le secteur du numérique/2026/BUT Métiers du Multimédia et de l'Internet - C5 - Entreprendre dans le secteur du numérique - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse fonctionnelle, écosystème et cadre réglementaire

NovaCité Numérique projette de créer AtelierFlux, un service en ligne de réservation et de gestion d'ateliers pour les lieux culturels indépendants et les équipements municipaux. Les documents précisent les besoins des organisateurs et des personnes qui réservent, les fonctionnalités attendues et les repères réglementaires à prendre en compte.

Besoin et proposition de valeur

Question 1.1. Caractérisez le besoin auquel répond AtelierFlux en distinguant les besoins des clients professionnels de ceux des personnes qui réservent. Formulez le problème principal, puis rédigez une proposition de valeur de deux phrases au maximum en précisant le segment de clientèle visé et le bénéfice apporté.

Le problème principal est la gestion dispersée des ateliers, des inscriptions et des capacités, qui alourdit le travail administratif des organisateurs. Les professionnels doivent publier rapidement leurs activités et suivre les places ; les personnes qui réservent ont besoin d'un parcours mobile simple, en quatre étapes maximum. **AtelierFlux s'adresse aux lieux culturels indépendants et aux équipements municipaux.** Le service centralise les inscriptions et le suivi des capacités, tout en simplifiant la réservation, gratuite pour les usagers pendant le pilote.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> AtelierFlux centralise la gestion des ateliers pour les organisateurs et simplifie la réservation pour les participants.

Parties prenantes

Question 1.2. Identifiez quatre parties prenantes du projet, dont au moins une partie prenante interne et une partie prenante externe. Pour chacune, indiquez une attente et un mode de collaboration pertinent pendant la conception ou le lancement.

Ces parties prenantes interviennent à différents moments du projet : l'équipe conçoit et réalise le service, tandis que le client, les gestionnaires des lieux et les usagers contribuent à vérifier son adéquation aux besoins. Des échanges réguliers et des tests permettent de prendre en compte leurs attentes avant le lancement et pendant le pilote.

Partie prenante	Attente	Collaboration
Développeur, interne	Des besoins priorisés et réalisables	Réunions de suivi et validation des fonctionnalités
Maison des Cultures du Rhône, client pilote externe	Un service conforme aux exigences du marché	Ateliers de cadrage et validation des parcours
Gestionnaires des lieux partenaires	Publier les ateliers et suivre les inscriptions facilement	Tests du prototype et retours lors du pilote
Personnes qui réservent	Un parcours mobile simple et des places à jour	Tests d'usage et recueil des difficultés

✓ RÉPONSE À RETENIR

Associer l'équipe, le client pilote, les gestionnaires et les usagers par le cadrage, des tests et des retours réguliers.

Conformité réglementaire

Question 1.3. À partir du DT 2, proposez trois mesures concrètes de conformité pour le service : une concernant la protection des données personnelles, une concernant l'accessibilité numérique dans le contexte client indiqué et une concernant les conditions contractuelles ou les responsabilités des acteurs.

Trois mesures répondent aux repères réglementaires du cas et aux contraintes du client municipal :

- **Données personnelles :** définir les rôles des acteurs, limiter la collecte aux finalités nécessaires, informer les personnes, fixer les durées de conservation, sécuriser les accès et organiser l'exercice des droits conformément au RGPD et à la loi Informatique et Libertés.
- **Accessibilité :** vérifier avec le client les obligations applicables au service et au marché avant la mise en production, puis utiliser le RGAA comme référentiel de vérification lorsqu'il est requis.
- **Contrat :** formaliser les engagements de disponibilité, de sauvegarde, de support et de traitement des incidents, ainsi que les responsabilités de chaque acteur.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Encadrer les traitements de données, vérifier l'accessibilité applicable et formaliser les engagements et responsabilités au contrat.

2. Modèle d’affaires et analyse financière

Le projet repose sur un abonnement mensuel vendu aux lieux organisateurs, tandis que les réservations sont gratuites pour les usagers pendant le pilote. Les données fournies fixent le nombre moyen d’abonnés, le tarif, le coût variable et les charges fixes pour étudier le chiffre d’affaires, le résultat simplifié et le seuil de rentabilité.

Chiffre d’affaires prévisionnel

Question 2.1. Calculez le chiffre d’affaires annuel prévisionnel correspondant à 120 abonnés moyens. Détaillez le calcul selon la formule CA = N × p × 12, où N est le nombre moyen d’abonnés et p le prix mensuel hors taxes.

Le tarif étant mensuel, il faut multiplier le nombre moyen d’abonnés par le prix mensuel, puis par les 12 mois de l’année : $CA = 120 \times 39 \times 12 = 56\,160$. Le calcul concerne uniquement les abonnements des lieux organisateurs. Les réservations étant gratuites pour les usagers pendant le pilote, elles ne génèrent aucun chiffre d’affaires à ajouter.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Chiffre d’affaires annuel prévisionnel : 56 160 € HT pour 120 abonnés moyens.

Résultat prévisionnel

Question 2.2. Calculez le résultat prévisionnel simplifié avant impôt pour 120 abonnés, en tenant compte des charges fixes et des coûts variables annuels. Utilisez Résultat = CA - Charges fixes - Coût variable annuel, avec Coût variable annuel = N × coût variable mensuel × 12, puis inscrivez les étapes et le résultat dans le DR 1.

Pour le DR 1, le chiffre d’affaires annuel est $120 \times 39 \times 12 = 56\,160$ €. Le coût variable annuel est $120 \times 6 \times 12 = 8\,640$ €. Le résultat simplifié avant impôt s’obtient en retranchant des recettes les charges fixes annuelles et le coût variable : $56\,160 - 42\,000 - 8\,640 = 5\,520$ €. Reporter ces trois montants dans les lignes correspondantes du document.

DR 1 complété : chiffre d’affaires et résultat

Calcul du résultat prévisionnel et du seuil de rentabilité

Élément	Calcul à compléter	Résultat
Chiffre d’affaires annuel à 120 abonnés	120 × 39 × 12	56 160 €
Coût variable annuel à 120 abonnés	120 × 6 × 12	8 640 €
Résultat prévisionnel simplifié	56 160 - 42 000 - 8 640	5 520 €
Marge mensuelle par abonné	.....	... euros
Seuil de rentabilité en abonnés moyens	.....	... abonnés
Comparaison avec l’objectif de 120 abonnés	.....	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

DR 1 : chiffre d’affaires annuel 56 160 € ; coût variable annuel 8 640 € ; résultat simplifié avant impôt 5 520 €.

Seuil de rentabilité

Question 2.3. Calculez le nombre minimal d’abonnés moyens nécessaire pour atteindre le seuil de rentabilité annuel à l’aide de la formule fournie. Arrondissez au nombre entier supérieur et comparez ce seuil à l’objectif de 120 abonnés, en reportant les calculs dans le DR 1.

La marge mensuelle par abonné est le tarif diminué du coût variable : $39 - 6 = 33$ €. Le seuil théorique vaut $42\,000 \div (12 \times 33) = 106{,}06$ abonnés. Comme il faut atteindre ou dépasser ce seuil, on arrondit à l’entier supérieur : 107 abonnés moyens. L’objectif de 120 abonnés le dépasse de 13 ; selon les hypothèses données, cet objectif permet donc d’atteindre la rentabilité annuelle.

DR 1 complété : marge et seuil de rentabilité

Calcul du résultat prévisionnel et du seuil de rentabilité

Élément	Calcul à compléter	Résultat
Chiffre d’affaires annuel à 120 abonnés	.....	... euros
Coût variable annuel à 120 abonnés	.....	... euros
Résultat prévisionnel simplifié	.....	... euros
Marge mensuelle par abonné	..... 39 - 6	... euros 33 €
Seuil de rentabilité en abonnés moyens	42 000 ÷ (12 × 33)	... abonnés 107
Comparaison avec l’objectif de 120 abonnés	..... 120 - 107	..... +13 .....

✓ RÉPONSE À RETENIR

DR 1 : marge mensuelle 33 € ; seuil de rentabilité 107 abonnés moyens ; objectif supérieur de 13 abonnés.

3. Préparation du lancement, pilotage et qualité

La première version d'AtelierFlux doit être livrée en 12 semaines par une équipe de trois personnes aux rôles complémentaires. Le schéma fonctionnel, les jalons, les exigences du client pilote et les ressources de lancement servent à organiser le calendrier, définir l'acceptation du pilote et préparer l'amélioration continue.

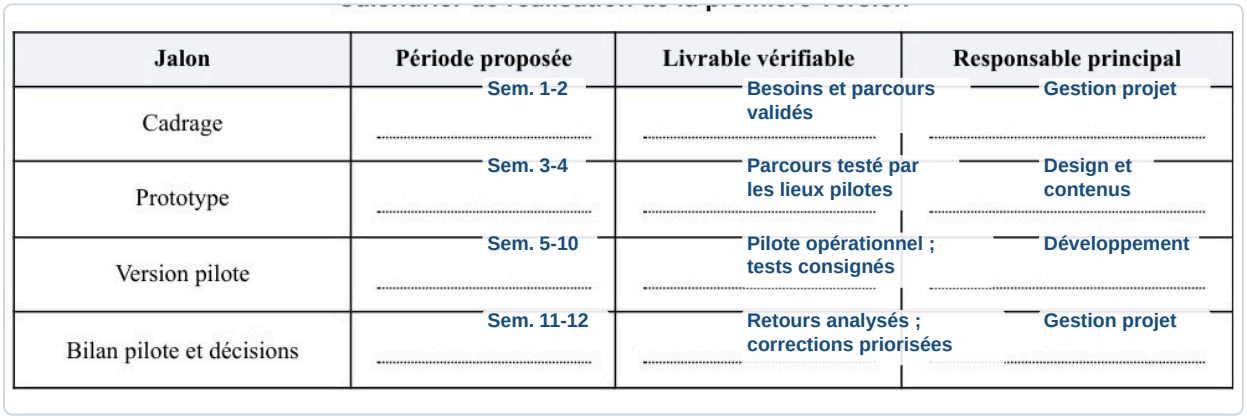
Calendrier de réalisation

Question 3.1. Complétez le DR 2 en proposant un calendrier de quatre jalons sur 12 semaines. Pour chaque jalon, indiquez une période, un livrable vérifiable et le rôle principalement responsable parmi les trois personnes de l'équipe ; les périodes doivent se suivre sans dépasser la semaine 12.

Les quatre périodes sont consécutives et couvrent les 12 semaines. Le cadrage est engagé en premier ; le prototype est testé par des lieux pilotes avant le développement complet. La version pilote comprend les tests fonctionnels et de sécurité avant son ouverture. Le bilan analyse les retours et fixe les corrections avant la généralisation commerciale.

Jalon	Période	Livrable vérifiable	Responsable principal
Cadrage	Semaines 1 à 2	Besoins priorisés et parcours validés	Gestion de projet et développement commercial
Prototype	Semaines 3 à 4	Parcours testable auprès des lieux pilotes	Design et contenus
Version pilote	Semaines 5 à 10	Réservation opérationnelle ; tests fonctionnels et de sécurité consignés	Développement
Bilan pilote et décisions	Semaines 11 à 12	Retours analysés et corrections priorisées	Gestion de projet et développement commercial

DR 2 complété : calendrier de lancement



✓ RÉPONSE À RETENIR

Cadrage : semaines 1-2 ; prototype : 3-4 ; version pilote : 5-10 ; bilan : 11-12.

Critères d’acceptation

Question 3.2. Définissez trois critères d’acceptation mesurables pour la version pilote. Ils doivent couvrir au minimum le parcours de réservation, la gestion des capacités et un enjeu d’accessibilité ou de protection des données.

La version pilote est acceptée si les trois critères mesurables suivants sont validés :

- **Réservation :** sur téléphone, un usager termine le parcours en quatre étapes maximum, lors d’un test chronométré.
- **Capacité :** après chaque réservation confirmée dans les scénarios de test, le nombre de places restantes affiché est exact.
- **Protection des données :** avec des comptes d’au moins deux lieux, chaque compte consulte uniquement les données de son lieu ; les tests de droits ne révèlent aucun accès croisé.

Les résultats sont consignés avant l’ouverture du pilote.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Acceptation : réservation en 4 étapes maximum, places restantes exactes et aucun accès d’un lieu aux données d’un autre.

Collaboration et amélioration continue

Question 3.3. Proposez deux pratiques de collaboration permettant d’associer les lieux pilotes aux décisions de conception, puis expliquez comment appliquer une boucle d’amélioration de type PDCA après le test pilote.

Associer les huit lieux pilotes permet de confronter les choix de conception aux usages des gestionnaires et des personnes qui réservent.

1. Organiser des ateliers de co-conception pour valider les besoins, les parcours et les maquettes avec les lieux.
2. Faire tester régulièrement les prototypes par des gestionnaires pilotes, puis consigner leurs retours et les décisions prises.

Après le test pilote, appliquer le PDCA : **Planifier** les corrections selon leur gravité, leur fréquence et leur impact ; **Déployer** les changements prioritaires ; **Vérifier** leurs effets avec de nouveaux tests et les indicateurs ; **Agir** en ajustant le service et en lançant le cycle suivant.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Co-concevoir et tester avec les lieux pilotes, puis améliorer le service par le cycle PDCA : planifier, déployer, vérifier, agir.

4. Décision entrepreneuriale, risques et sobriété numérique

L'équipe fondatrice doit choisir une forme juridique, examiner le financement du besoin initial et définir des mesures responsables pour le lancement. Les ressources présentent les options SAS et SARL, les apports, le prêt et l'aide sollicitée, ainsi que des pistes de suivi de la sobriété, de la sécurité, de la qualité et de la viabilité économique.

Forme juridique et financement

Question 4.1. À partir du DT 2, comparez les deux formes juridiques présentées et recommandez-en une pour le projet. Mentionnez au moins deux critères pertinents, dont la gouvernance ou la responsabilité financière. Indiquez également si le plan de financement présenté couvre le besoin initial de 18 000 euros avant prise en compte des conditions de versement de l'aide.

Critère	SAS	SARL
Gouvernance	Organisation statutaire souple	Fonctionnement davantage encadré par la loi
Évolution des associés	Entrées organisées par les statuts	Entrées plus encadrées
Responsabilité financière	En principe limitée aux apports, sous réserve des garanties personnelles et des obligations légales	

La SAS convient aux trois fondateurs si une gouvernance souple et l'arrivée éventuelle de nouveaux associés sont privilégiées, malgré des statuts à rédiger avec soin. Le plan atteint 18 000 euros sur le papier, mais l'aide de 6 000 euros reste conditionnelle. Sans elle, les apports et le prêt envisagé ne totalisent que 12 000 euros.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> SAS recommandée. Le plan atteint 18 000 euros sur le papier, mais 6 000 euros dépendent de l'acceptation de l'aide; sans elle, il manque 6 000 euros.

Mesures de lancement et indicateurs

Question 4.2. Formulez quatre mesures de lancement couvrant chacune un enjeu distinct : réduction de l'impact environnemental du service, sécurité et protection des données, qualité du service et suivi de la viabilité économique. Pour chaque mesure, indiquez un indicateur ou un moyen de vérification adapté.

Quatre mesures de lancement, chacune associée à une vérification :

- **Sobriété numérique :** optimiser les images et limiter les scripts chargés; mesurer le poids transféré sur un parcours de réservation de référence.
- **Sécurité et données :** limiter les accès selon les rôles et les données collectées au nécessaire; vérifier les droits avec plusieurs comptes et consulter les journaux d'accès.
- **Qualité :** tester le parcours avec les lieux pilotes; suivre le taux de réussite des scénarios et les anomalies ouvertes.
- **Viabilité économique :** suivre les abonnements et les coûts de service; comparer chaque mois le nombre d'abonnés actifs, le chiffre d'affaires et les charges.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Mesurer le poids transféré, contrôler les droits d’accès, suivre la réussite des tests pilotes et comparer chaque mois abonnés actifs, chiffre d’affaires et charges.

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

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve de la compétence C5 du BUT Métiers du multimédia et de l'Internet, session 2026, porte le code 26-BUT-MMI-EP1. En trois heures et avec un coefficient indicatif de 3, elle étudie la création d'AtelierFlux, un service de réservation d'ateliers. Les compétences évaluées couvrent la proposition de valeur, la réglementation, l'analyse financière, le lancement, la qualité, le choix juridique et la sobriété numérique.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le chiffre d'affaires annuel d'un abonnement mensuel est CA = nombre moyen d'abonnés × prix mensuel HT × 12.
- Le résultat simplifié s'obtient en retranchant du chiffre d'affaires les charges fixes et les coûts variables annuels.
- Le seuil de rentabilité en abonnés est charges fixes annuelles ÷ [12 × (prix mensuel - coût variable mensuel)], arrondi à l'entier supérieur.
- Le cycle PDCA signifie Planifier, Déployer, Vérifier et Agir : il structure l'amélioration à partir des retours et des résultats mesurés.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguez les besoins des organisateurs professionnels de ceux des personnes qui réservent une activité.
- Pour les calculs, gardez des périodes cohérentes : abonnement et coût variable sont mensuels, charges fixes et résultat sont annuels.
- Justifiez les choix juridiques et financiers par les caractéristiques du projet, et ne considérez pas l'aide sollicitée comme acquise.
- Formulez des critères d'acceptation vérifiables et associez chaque mesure de lancement à un indicateur ou une preuve.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le seuil de rentabilité en abonnés moyens ?

Calculez d'abord la marge mensuelle par abonné en retranchant le coût variable mensuel du prix. Multipliez cette marge par 12, divisez les charges fixes annuelles par ce montant, puis arrondissez au nombre entier supérieur.

Q : Que faut-il prévoir pour montrer que le service respecte les règles sur les données et l'accessibilité ?

Limitez les données aux finalités nécessaires, informez les personnes, fixez les durées de conservation, sécurisez les accès et organisez l'exercice des droits. Vérifiez avec le client municipal les obligations d'accessibilité applicables et utilisez le RGAA comme repère lorsque requis.

Q : Comment organiser les réponses et les documents à rendre pendant l'épreuve ?

Répondez aux quatre parties en suivant leur numérotation et répartissez votre temps selon leurs points. Présentez les étapes, les unités et les arrondis des calculs, puis complétez et rendez les documents réponses DR 1 et DR 2 avec la copie.

Q : Qu'attend le jury des critères d'acceptation et des mesures de lancement ?

Les propositions doivent être concrètes, mesurables et adaptées au service étudié. Appuyez-vous sur les seuils du cahier des charges, associez les critères à des tests ou preuves et indiquez un indicateur pertinent pour chaque enjeu demandé.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbutmmi.fr/assets/annales/but-mmi/C5 - Entreprendre dans le secteur du numérique/2026/BUT Métiers du Multimédia et de l'Internet - C5 - Entreprendre dans le secteur du numérique - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources BUT Métiers du Multimédia et de l'Internet : 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.