

Organiser un événement commercial : l'Électro'Day

Point d'actualité 2026-2027 — événements et promotions

- Annonces de réduction de prix : le prix de référence est le prix le plus bas pratiqué dans les trente jours précédant la promotion (règle issue de la directive Omnibus).
- Jeux-concours et loteries publicitaires : licites s'ils ne sont pas déloyaux ; gratuité et règlement accessible restent la règle de prudence ; la collecte des données des participants relève du RGPD.
- Forfait mobilités durables : l'employeur peut prendre en charge jusqu'à 600 € par an (900 € en cas de cumul avec un abonnement de transports publics) exonérés de cotisations et d'impôt pour les salariés qui viennent à vélo.

En bref — Préparer l'« Électro'Day », journée d'essais de vélos électriques de Vélo & Cie : objectifs, communication, budget, planning, logistique et obligations.

Parcours :

1. Objectifs SMART et indicateurs (Q1)
2. Cibles et plan de communication (Q2)
3. Budget et seuil de rentabilité (Q3)
4. Rétroplanning et logistique (Q4)
5. Démarches juridiques et sécurité (Q5)
6. Invitation des entreprises (Q6)

Titulaire d'un BTS NDRC, vous êtes conseiller(ère) commercial(e) chez Vélo & Cie, à Marseille.

Vélo & Cie (SARL, 6 salariés, 1,1 million d'euros de chiffre d'affaires TTC en 2026) est un magasin-atelier spécialisé dans le vélo à assistance électrique (VAE) : vente aux particuliers, équipement de flottes pour les entreprises (vélos de fonction, vélos de service), location, entretien et réparation. Le gérant, Marc Delorme, souhaite organiser au printemps 2027 une journée d'essais, l'« Électro'Day », pour développer les ventes et faire connaître l'offre aux entreprises.

Marc Delorme vous confie l'organisation de l'« Électro'Day » du samedi 25 avril 2027 et vous remet sa note de cadrage.

Première mission : cadrer l'événement

Vous disposez de la note de cadrage (document 1) et des devis reçus (document 2).

Question 1 :

Reformulez les objectifs de l'Électro'Day sous forme d'objectifs SMART (spécifiques, mesurables, atteignables, réalistes, temporellement définis) et associez à chacun l'indicateur et le moyen de mesure qui permettront d'évaluer l'événement.

Ressources : [Fiche ressource – Organiser un événement commercial](#)

Question 2 :

Identifiez les cibles de l'événement et construisez le plan de communication avant l'événement : pour chaque cible, le message, le canal, la date d'action et le coût (en vous appuyant sur les postes du document 2).

Ressources : [Fiche ressource – Organiser un événement commercial](#) · [Fiche ressource – Réseaux sociaux et stratégies des médias communautaires](#) · [Fiche ressource – Supports et médias de communication à distance](#)

Question 3 :

Établissez le budget prévisionnel total, calculez la marge unitaire HT d'un VAE (prix TTC, TVA 20 %, taux de marque 30 %) puis le seuil de rentabilité de l'événement en nombre de VAE à vendre. L'objectif de 15 ventes est-il cohérent ? Quelle marge dégagerait-il ?

Ressources : [Fiche ressource – Calculs commerciaux du négociateur](#) · [Fiche ressource – Organiser un événement commercial](#)

Document 1 : note de cadrage du gérant

Note de cadrage du gérant – 20 janvier 2027.

- Événement : « Électro'Day », journée d'essais de vélos à assistance électrique, samedi 25 avril 2027, de 10 h à 18 h.
- Lieu : le magasin (showroom et atelier) et le parvis devant le magasin pour les essais (espace public appartenant à la ville) ; parcours d'essai balisé de 800 mètres sur la piste cyclable voisine.
- Objectifs : 120 visiteurs, 60 essais, 40 contacts qualifiés, 15 ventes de VAE dans les deux mois (dont celles du jour), 3

entreprises intéressées par une flotte.

- Cibles : particuliers actifs de 30 à 55 ans de Marseille et des communes voisines ; entreprises de la zone (dirigeants, responsables RH ou RSE) ; clients actuels (parrainage).
- Partenaires pressentis : la marque Vélectra (prêt de dix vélos d'essai et présence d'un démonstrateur), l'assureur Provence Assur (stand assurance vélo), la Métropole (stand « plan vélo », aides à l'achat), une banque partenaire (financement).
- Offre spéciale du jour : - 5 % sur les VAE commandés le jour même et antivol offert ; jeu-concours gratuit sans obligation d'achat.
- Prix moyen d'un VAE : 2 400 € TTC ; taux de marque moyen : 30 % ; les ventes sont conclues en magasin.

Document 2 : devis et postes de dépenses

Postes de dépenses prévus (devis reçus) :

Poste	Montant
Location de deux barnums, tables, chaises	600 €
Signalétique, kakémonos, banderole	450 €
Flyers (5 000 exemplaires) et affiches	280 €

Poste	Montant
Publicité sur les réseaux sociaux (Instagram, Facebook)	400 €
Sonorisation et musique d'ambiance	150 €
Droits de diffusion musicale (Sacem)	95 €
Café, jus de fruits, viennoiseries	320 €
Goodies (bidons, sacoches)	350 €
Assurance responsabilité civile organisateur (extension)	180 €
Deux hôtes d'accueil (étudiants, une journée)	300 €
Casques et gilets pour les essais	200 €
Lot du jeu-concours (antivol et équipement)	150 €

Les partenaires prennent en charge leur propre stand ; Vélectra prête les vélos d'essai gratuitement.

Deuxième mission : planifier et sécuriser

Vous disposez du rétroplanning à compléter (document 3) et de la liste des points à vérifier (document 4).

Question 4 :

Complétez le rétroplanning (étapes et responsables) et décrivez la logistique du jour J : implantation (plan du site), matériel, parcours du visiteur, planning de l'équipe et des partenaires.

Ressources : [Fiche ressource – Organiser un événement commercial](#)

Question 5 :

Pour chaque point du document 4, indiquez la démarche à accomplir, auprès de qui et dans quel délai, et expliquez pourquoi il est préférable de conclure les ventes en magasin plutôt que sur le stand extérieur.

Ressources : [Service-public – Occupation du domaine public par un commerce \(AOT\)](#) · [Entreprendre Service Public – diffuser de la musique dans un commerce ou lors d'un événement \(Sacem\)](#) · [DGCCRF – Loterie et jeux-concours : des pratiques commerciales réglementées](#) · [DGCCRF – Contrats conclus hors établissement et démarchage à domicile \(FAQ\)](#) · [CNIL – La prospection commerciale \(sommaire des règles\)](#) · [Fiche ressource – Droit de la consommation et droit du web](#)

Question 6 :

Rédigez l'invitation adressée aux entreprises de la zone (dirigeants, responsables RH ou RSE) pour un créneau réservé de 9 h à 10 h, en mettant en avant les vélos de fonction et le forfait mobilités durables.

Ressources : [Ministère de la Transition écologique – FAQ forfait mobilités durables](#) · [Fiche ressource – Règles d'écriture et écrits digitaux](#)

Document 3 : rétroplanning à compléter

Rétroplanning à compléter (J = samedi 25 avril 2027) :

Échéance	Étapes	Responsable
J - 90	Objectifs, budget, date, demandes aux partenaires	Gérant
J - 75	à compléter	
J - 60	à compléter	

Échéance	Étapes	Responsable
J - 45	à compléter	
J - 30	à compléter	
J - 15	à compléter	
J - 7	à compléter	
J - 1	à compléter	
Jour J	à compléter	
J + 2	à compléter	
J + 15	à compléter	

Document 4 : points juridiques et de sécurité à vérifier

Liste des points à vérifier établie par le gérant :

- Occupation du parvis (espace public) : demande d'autorisation auprès de la mairie.
- Assurance : responsabilité civile de l'organisateur, couverture des essais et des vélos prêtés.
- Diffusion de musique : déclaration et droits.
- Essais : casque, gilet, vérification du permis ou de l'âge, décharge de responsabilité, parcours sécurisé, vélos bridés à 25 km/h.
- Jeu-concours : règlement, gratuité, absence d'obligation d'achat, désignation du gagnant, information sur les données.
- Collecte des contacts : conformité au RGPD.
- Affichage des prix et de l'offre « - 5 % » : règles sur les annonces de réduction de prix.
- Lieu de conclusion des ventes : en magasin ou sur le stand extérieur ?