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 TCV, veuillez visiter :
bacprotcv.fr/annales-sujets-et-corriges

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

TECHNICIEN CONSEIL-VENTE

SESSION 2026

ÉVALUATION DU MODULE MP4 : GESTION COMMERCIALE D'UN ESPACE DE VENTE

Coefficient : 2 indicatif Durée : 2 h 30

Aucun document ou matériel autorisé en dehors de ceux fournis avec le sujet.

Composition de l'épreuve	Support
PARTIE 1 : ANALYSE JURIDIQUE (7 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 2 : ANALYSE MANAGÉRIALE ET STRATÉGIQUE (7 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 3 : ANALYSE ÉCONOMIQUE ET GESTION COMMERCIALE (6 points)	Dossier Questionnement
DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES (DT 1, DT 2, DT 3)	Fourni avec le sujet
DOCUMENTS RÉPONSES (DR 1, DR 2) : À RENDRE AVEC LA COPIE	Fin de sujet

L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé. L'usage de calculatrice sans mémoire, « type collège », est autorisé.

Ce sujet comporte 9 pages numérotées de 1/9 à 9/9.
Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

LES DOCUMENTS RÉPONSES SITUÉS EN FIN DE DOSSIER SONT À COMPLÉTER ET À RENDRE OBLIGATOIREMENT AVEC LA COPIE.

DOSSIER SUJET

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE ET CONSIGNES GÉNÉRALES : JARDILAND, MAGASIN DE BEAUCOUZÉ, MAINE-ET-LOIRE

Vous exercez une fonction d'appui à la gestion commerciale au sein du magasin Jardiland de Beaucouzé. L'établissement, spécialisé dans l'univers du jardin et de l'animalerie, emploie 18 salariés et se positionne sur le conseil de proximité, la diversité de son offre et la saisonnalité de ses ventes. Pour cette étude, les données internes chiffrées sont des données de cas fournies avec le sujet.

La direction étudie une opération commerciale de printemps consacrée aux pots de plantation et aux accessoires associés. Elle doit également évaluer les conséquences d'une rupture de négociations avec un fournisseur et adapter l'organisation commerciale du rayon à l'évolution de son environnement.

Le sujet porte sur l'exploitation des règles et des données indiquées dans les documents techniques. Répondez de manière structurée et justifiez vos calculs. Le barème total est de 20 points.

PARTIE 1 : ANALYSE JURIDIQUE (7 points)

Rupture de négociations commerciales et responsabilité précontractuelle

Le magasin a échangé pendant plusieurs semaines avec la SARL Pépinières de l'Anjou au sujet d'une livraison de pots de plantation. Le fournisseur a communiqué un tarif et écrit qu'il pouvait réserver 240 unités pour l'opération de printemps. Il a toutefois précisé que la commande ne serait définitivement enregistrée qu'après réception d'un bon de commande signé. Aucun bon de commande n'a été signé ni transmis. Le fournisseur a ensuite annoncé par courriel qu'il interrompait les échanges et attribuait le stock disponible à un autre client.

À partir des faits et des documents DT 1 et DT 2, analysez la situation en appliquant les étapes du syllogisme juridique : qualification juridique des faits, problème de droit, règle de droit applicable et solution motivée pour l'espèce.

1.1 (1 point) Qualifiez juridiquement les faits utiles. Distinguez les éléments établissant l'existence de négociations de ceux qui permettent d'apprécier leur degré d'avancement.

1.2 (1 point) Formulez le problème de droit auquel le magasin est confronté à la suite de l'interruption des échanges par le fournisseur.

1.3 (2,5 points) Présentez la règle de droit applicable en mobilisant les dispositions du DT 1 et la décision reproduite au DT 2. Distinguez la liberté de rompre les pourparlers de l'éventuelle responsabilité liée aux circonstances de cette rupture.

1.4 (2,5 points) Appliquez la règle aux faits. Indiquez si le magasin peut exiger la livraison des 240 pots ou demander réparation, puis précisez les éléments qu'il devrait établir et les limites de l'indemnisation envisageable.

PARTIE 2 : ANALYSE MANAGÉRIALE ET STRATÉGIQUE (7 points)

Diagnostic interne et externe, décisions de gestion et préconisations

La direction souhaite sécuriser l'opération de printemps et renforcer l'attractivité du rayon. Elle envisage une mise en avant des pots, une communication locale et une organisation des équipes adaptée aux périodes de forte fréquentation. Exploitez les données du DT 3 et les éléments de contexte ci-dessous. Les éléments explicitement présentés comme des hypothèses décrivent l'environnement du cas et ne constituent pas des données nationales.

Éléments de contexte : les ventes de jardinage augmentent habituellement au printemps ; les clients demandent davantage de produits durables et des conseils sur l'économie d'eau ; des plateformes de vente en ligne proposent des produits comparables ; les coûts de transport et d'approvisionnement sont susceptibles d'évoluer ; le magasin dispose d'une équipe formée au conseil, mais les disponibilités en rayon peuvent être irrégulières lors des pics d'activité.

Éléments du diagnostic stratégique

Éléments internes ou externes	Donnée fournie	Conséquence possible pour le magasin
Interne	Équipe de 18 salariés ; conseil de proximité ; disponibilités en rayon irrégulières lors des pics	.....
Externe : marché	Hausse saisonnière de la demande au printemps ; développement des achats en ligne	.....
Externe : environnement	Demande croissante de produits durables et de solutions économes en eau	.....
Externe : coûts et réglementation	Coûts d'approvisionnement susceptibles d'évoluer ; obligation d'informer clairement le consommateur sur les prix	.....

Données de cas à exploiter avec le DT 3.

2.1 (2 points) Réalisez un diagnostic SWOT en identifiant au moins une force, une faiblesse, une opportunité et une menace. Justifiez chaque élément à partir des données fournies.

2.2 (2 points) Présentez un diagnostic PESTEL synthétique portant sur au moins quatre dimensions pertinentes. Pour chaque dimension retenue, indiquez un facteur d'environnement et son effet possible sur l'activité du rayon.

2.3 (1,5 point) Analysez la cohérence des choix envisagés par la direction : mise en avant des produits, communication locale et organisation des équipes. Appuyez votre réponse sur au moins deux éléments du diagnostic.

2.4 (1,5 point) Proposez deux actions managériales ou commerciales concrètes pour sécuriser l'opération et améliorer la satisfaction client. Pour chacune, précisez l'objectif poursuivi et un indicateur de suivi pertinent.

PARTIE 3 : ANALYSE ÉCONOMIQUE ET GESTION COMMERCIALE (6 points)

Calcul de marge, seuil de rentabilité et positionnement commercial

Pour l'opération de printemps, le magasin envisage d'acheter 240 pots. Le coût d'achat unitaire est de 18 € HT et le prix de vente unitaire prévu est de 32 € HT. Les coûts variables de l'opération, hors coût d'achat des pots, sont estimés à 2 € par pot vendu. Les coûts fixes spécifiques à l'opération sont estimés à 1 200 €. Le chiffre d'affaires annuel HT du rayon concerné est de 315 000 €. Le chiffre d'affaires annuel HT total du marché local correspondant est estimé à 4 500 000 €.

Pour les calculs de cette partie, utilisez les conventions suivantes : marge commerciale unitaire égale au prix de vente HT diminué du coût d'achat HT ; taux de marque égal à la marge commerciale divisée par le prix de vente HT, puis multipliée par 100 ; seuil de rentabilité en unités égal aux coûts fixes divisés par la marge sur coût variable unitaire. Les résultats peuvent être arrondis à deux décimales lorsque cela est nécessaire.

Données de l'opération et du rayon

Indicateur	Valeur	Unité ou précision
Quantité prévue à l'achat	240	pots
Coût d'achat unitaire	18	€ HT
Prix de vente unitaire	32	€ HT
Coût variable complémentaire unitaire	2	€ par pot vendu
Coûts fixes spécifiques à l'opération	1 200	€
Chiffre d'affaires annuel HT du rayon	315 000	€
Chiffre d'affaires annuel HT du marché local	4 500 000	€

Données de cas communiquées par la direction du magasin.

3.1 (2 points) Calculez la marge commerciale unitaire et le taux de marque prévisionnel. Présentez les calculs et indiquez les unités ou le pourcentage obtenu.

3.2 (2 points) Calculez la marge sur coût variable unitaire, puis le seuil de rentabilité de l'opération en nombre de pots. Déterminez également le chiffre d'affaires HT correspondant à ce seuil. La quantité prévue à l'achat permet-elle d'atteindre ce seuil si tous les pots sont vendus ? Justifiez.

3.3 (2 points) Calculez la part du marché local représentée par le chiffre d'affaires annuel HT du rayon. Présentez le résultat en pourcentage et formulez une conclusion commerciale prudente sur le positionnement du rayon, en précisant une limite de cet indicateur.

DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : RÈGLES JURIDIQUES RELATIVES AUX POURPARLERS ET À LA RESPONSABILITÉ

Code civil, article 1112, extrait. L'initiative, le déroulement et la rupture des négociations précontractuelles sont libres. Ils doivent impérativement satisfaire aux exigences de la bonne foi. En cas de faute commise dans les négociations, la réparation du préjudice qui en résulte ne peut avoir pour objet de compenser les avantages attendus du contrat non conclu ni la perte de chance d'obtenir ces avantages.

Code civil, article 1104, extrait. Les contrats doivent être négociés, formés et exécutés de bonne foi. Cette disposition est d'ordre public.

Code civil, article 1240, extrait. Tout fait quelconque de l'homme qui cause à autrui un dommage oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer.

Repères d'application. La conclusion d'un contrat suppose un accord des parties sur les éléments essentiels. Une offre ou un échange préparatoire ne suffit pas, à lui seul, à établir la conclusion d'un contrat lorsque les parties ont expressément subordonné la commande à une confirmation ultérieure. La responsabilité liée à une rupture fautive des négociations suppose notamment une faute, un préjudice certain et un lien de causalité.

DT 2 : JURISPRUDENCE SUR LA RUPTURE DES POURPARLERS PRÉCONTRACTUELS

Cour de cassation, chambre commerciale, 26 novembre 2003, pourvoi n° 00-10.243, arrêt dit Manoukian.

Visas : anciens articles 1382 et 1383 du Code civil, devenus les articles 1240 et 1241 du Code civil.

Extrait de principe, synthèse fidèle de la décision : la liberté de rompre les pourparlers n'exclut pas la responsabilité de celui qui les rompt dans des circonstances fautives. Toutefois, le préjudice réparable au titre de cette faute ne comprend pas les gains que la conclusion du contrat aurait permis d'espérer ni la perte de chance d'obtenir ces gains, dès lors que la rupture des pourparlers n'en est pas la cause juridique.

Motivation utile : la responsabilité porte sur les conséquences directes de la faute commise pendant les négociations, et non sur l'exécution d'un contrat qui n'a pas été conclu. L'existence d'une faute s'apprécie au regard des circonstances concrètes de la négociation et de sa rupture.

Portée pour l'étude : la décision invite à distinguer la demande d'exécution d'un contrat, qui suppose qu'un contrat ait été formé, de la demande de réparation d'un préjudice résultant de circonstances fautives lors de la rupture des pourparlers.

DT 3 : DONNÉES DE GESTION ET ENVIRONNEMENT COMMERCIAL DU RAYON

Les valeurs ci-dessous sont des données de cas remises par la direction pour les besoins de l'étude. Elles ne constituent pas une publication financière de l'enseigne. Les montants de coût et de prix indiqués pour l'opération sont exprimés hors taxes, sauf mention contraire.

Pour l'opération de printemps, le magasin prévoit l'achat de 240 pots au coût unitaire de 18 € HT et envisage un prix de vente unitaire de 32 € HT. Les coûts variables complémentaires sont évalués à 2 € par pot vendu. Les coûts fixes spécifiques à l'opération sont évalués à 1 200 €. Le chiffre d'affaires annuel HT du rayon est de 315 000 € et le chiffre d'affaires annuel HT estimé du marché local correspondant est de 4 500 000 €.

Éléments qualitatifs transmis par la direction : le rayon bénéficie du conseil de proximité d'une équipe de 18 salariés dans le magasin ; la demande de produits de jardinage est saisonnière et augmente généralement au printemps ; les clients expriment un intérêt croissant pour les produits durables et les solutions économes en eau ; les ventes en ligne constituent une solution de comparaison et d'achat concurrente ; les coûts d'approvisionnement et de transport peuvent varier ; le magasin doit assurer une information claire sur les prix proposés au consommateur.

Synthèse des données économiques

Donnée	Montant ou valeur	Périmètre
Prix de vente unitaire prévu	32 € HT	Opération de printemps
Coût d'achat unitaire	18 € HT	Opération de printemps
Coût variable complémentaire	2 € par unité vendue	Opération de printemps
Coûts fixes spécifiques	1 200 €	Opération de printemps
Quantité prévue à l'achat	240 pots	Opération de printemps
Chiffre d'affaires annuel HT du rayon	315 000 €	Rayon concerné
Chiffre d'affaires annuel HT du marché local	4 500 000 €	Marché local estimé

Données chiffrées fournies pour les calculs des parties 2 et 3.

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Document réponse à rendre avec la copie : parties 1 et 2 **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Complétez les tableaux ci-dessous. Pour la partie 1, respectez les étapes du syllogisme juridique et formulez des réponses rédigées. Pour la partie 2, indiquez des éléments précis et justifiés par les données du sujet.

Grille d'analyse de la situation juridique

Étape du raisonnement juridique	Réponse du candidat
Qualification juridique des faits	.....
Problème de droit	.....
Règle de droit applicable	.....
Solution motivée pour l'espèce	.....

À compléter pour les questions 1.1 à 1.4.

Tableau de diagnostic stratégique

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....

À compléter pour la question 2.1.

Tableau de diagnostic PESTEL

Dimension	Facteur d'environnement	Effet possible sur le magasin
Politique	.....	.....
Économique	.....	.....
Socioculturelle	.....	.....
Technologique	.....	.....
Environnementale	.....	.....
Légale	.....	.....

À compléter pour la question 2.2.

Cadre réservé aux justifications, calculs complémentaires ou schémas du candidat :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 2 : Document réponse à rendre avec la copie : partie 3 **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Présentez les calculs demandés avec les étapes utiles. Indiquez les unités, le résultat final et, lorsqu'il est demandé, une courte conclusion.

Calculs de gestion commerciale

Indicateur demandé	Calcul	Résultat et unité
Marge commerciale unitaire	.....	.....
Taux de marque	.....	.....
Marge sur coût variable unitaire	.....	.....
Seuil de rentabilité en unités	.....	.....
Chiffre d'affaires HT au seuil de rentabilité	.....	.....
Part du marché local représentée par le rayon	.....	.....

À compléter pour les questions 3.1 à 3.3.

Cadre réservé aux justifications, calculs complémentaires ou schémas du candidat :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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.