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

Bac Pro TCV

Baccalauréat professionnel Technicien Conseil-Vente

Session 2026 • Code sujet : **26-BCP-TCV-EP1** • Durée : **3 heures indiquées sur la couverture ; durée pédagogique indicative de 2 heures. Aucune durée nationale propre au module MP3.** • Coefficient : **Aucun coefficient national propre au module MP3 ; coefficient 3 indiqué au pied de page.**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **L’entreprise et son environnement** (3 questions) — **Page 3**
2. **Zone de chalandise et situation commerciale** (3 questions) — **Page 6**
3. **Diagnostic SWOT et choix d’une orientation commerciale** (3 questions) — **Page 7**
4. **Cadre réglementaire, relations avec les acteurs et suivi commercial** (3 questions) — **Page 9**
5. **Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 11**

Sujet officiel (PDF) : https://bacprotcv.fr/assets/annales/bac-pro-tcv/L’entreprise dans son environnement/2026/Bac Pro TCV - L’entreprise dans son environnement - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. L’entreprise et son environnement

Le candidat étudie les facteurs climatiques, concurrentiels et liés aux attentes des clients qui influencent la Jardinerie des Rives. Il caractérise aussi les flux échangés avec les acteurs de son environnement pour montrer que l’entreprise est un système ouvert.

Question 1.1. Pour chacun des trois éléments du tableau, le printemps plus sec, l’ouverture d’un rayon jardin concurrent et la demande accrue de conseils sur les plantes adaptées au manque d’eau, indiquez s’il relève du macro-environnement ou du micro-environnement. Justifiez une de vos réponses.

Le **macro-environnement** regroupe les évolutions générales du territoire, comme le climat. Le **micro-environnement** rassemble les acteurs en relation directe avec la jardinerie, notamment les concurrents et les clients. Les attentes des clients sont donc classées en micro-environnement, même si elles évoluent avec le climat.

Élément	Catégorie	Effet possible
Printemps plus sec	Macro-environnement	Mettre en avant des plantes économes en eau.
Ouverture d’un rayon jardin concurrent	Micro-environnement	Renforcer l’attractivité de l’offre et du conseil.
Demande accrue de conseils	Micro-environnement	Adapter l’offre et les conseils aux besoins exprimés.

DR 1 complété : classement des facteurs

Élément	Macro-environnement ou micro-environnement	Justification ou effet possible
Printemps plus sec	Macro	Offre adaptée
Ouverture d’un rayon jardin concurrent	Micro	Concurrence
Demande de conseils sur les plantes économes en eau	Micro	Conseil adapté

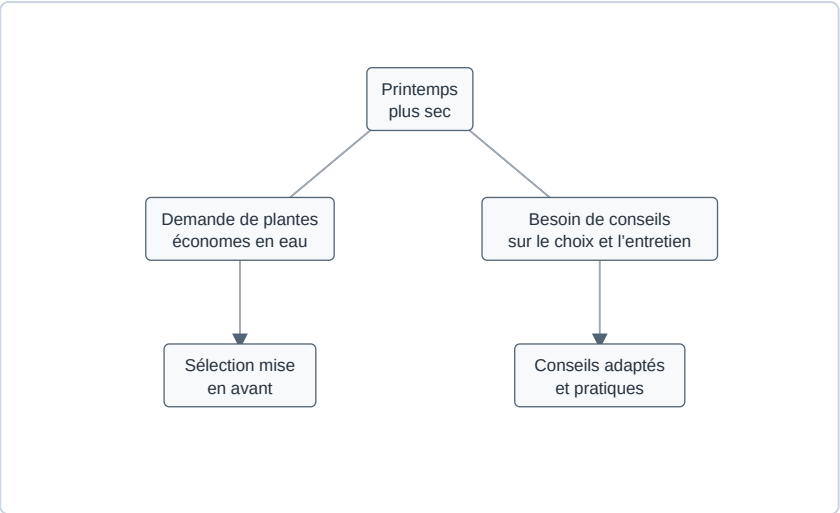
✓ RÉPONSE À RETENIR

Macro : printemps plus sec. Micro : concurrent local et demandes des clients.

Question 1.2. Expliquez deux effets possibles de l’évolution des précipitations sur l’activité de la jardinerie. Pour chaque effet, précisez une conséquence possible sur l’offre, les ventes ou le conseil apporté aux clients.

Le printemps 2025 a été plus sec que la moyenne locale. Cette évolution peut accroître la demande de végétaux adaptés aux périodes de faible disponibilité en eau : la jardinerie peut sélectionner et mettre en avant ces plantes. Elle peut aussi conduire les clients à rechercher davantage d’aide pour choisir leurs végétaux et les entretenir. Les vendeurs peuvent alors proposer des conseils pratiques adaptés aux besoins exprimés et aux informations fiables sur les produits.

Effets possibles d’un printemps plus sec



Deux conséquences commerciales possibles du printemps plus sec, d’après le DT 1.

✓ RÉPONSE À RETENIR

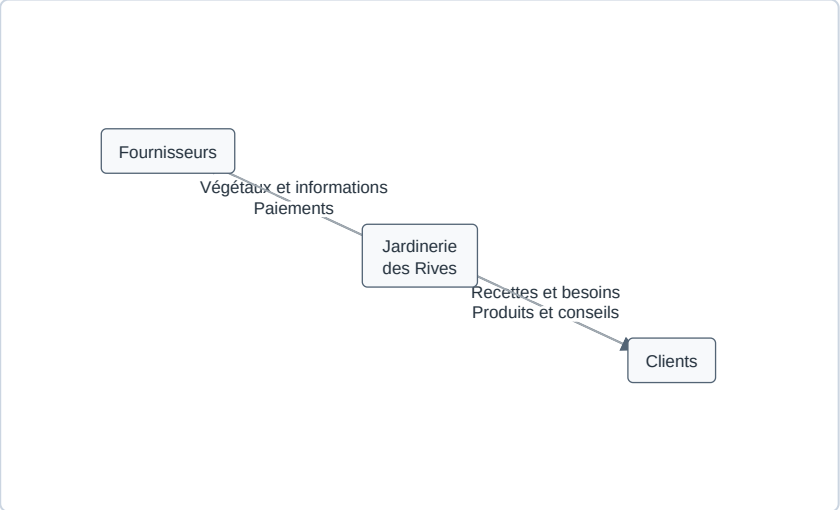
Mettre en avant des plantes économes en eau et renforcer les conseils de choix et d’entretien.

Question 1.3. À partir de DT 1, présentez deux flux entrants et deux flux sortants qui montrent que la jardinerie est un système ouvert. Pour chaque flux, nommez ce qui circule et indiquez avec quel acteur l’échange a lieu.

La jardinerie est un système ouvert car elle échange avec des acteurs extérieurs. Les flux entrants apportent à l’entreprise des ressources utiles à son activité; les flux sortants correspondent à ce qu’elle fournit ou verse aux acteurs. Les quatre exemples suivants sont explicitement indiqués dans le DT 1.

1. **Entrant, fournisseurs :** végétaux et informations sur leur disponibilité.
2. **Entrant, clients :** recettes issues des achats et expression de leurs besoins.
3. **Sortant, clients :** produits, conseils et informations.
4. **Sortant, fournisseurs :** paiements pour les approvisionnements.

Échanges entre la jardinerie et ses acteurs



Les flèches indiquent le sens des flux entrants et sortants.

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Entrants : végétaux et informations des fournisseurs; recettes et besoins des clients. Sortants : produits et conseils aux clients; paiements aux fournisseurs.

2. Zone de chalandise et situation commerciale

Le candidat exploite les données de vente 2025 du rayon végétaux et les caractéristiques de sa zone de chalandise. Il calcule une part de chiffre d'affaires, vérifie la cohérence des ventes avec les tickets et le panier moyen, puis décrit la clientèle ou le territoire sans calcul de potentiel commercial.

Question 2.1. Calculez la part du chiffre d'affaires du rayon végétaux dans le chiffre d'affaires total du magasin à l'aide de la formule fournie. Arrondissez le résultat à un chiffre après la virgule et interprétez-le.

La part du chiffre d'affaires du rayon végétaux se calcule ainsi : chiffre d'affaires du rayon ÷ chiffre d'affaires total × 100. Avec les données de 2025 : $96\,000 \div 640\,000 \times 100 = 15\,\%$. Arrondi à un chiffre après la virgule, le résultat est 15,0 %. Cela signifie que, sur 100 € de chiffre d'affaires réalisés par le magasin, 15 € proviennent du rayon végétaux.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le rayon végétaux représente **15,0 %** du chiffre d'affaires total.

Question 2.2. À l'aide des données de DT 2, vérifiez que le chiffre d'affaires du rayon végétaux est cohérent avec le nombre de tickets et le panier moyen. Présentez le calcul et indiquez si les données concordent.

1. Chiffre d'affaires estimé : $3\,200 \times 30\,€ = 96\,000\,€$.
2. Le chiffre d'affaires indiqué pour le rayon est également de 96 000 €.

Les deux montants sont identiques : les données de tickets et de panier moyen concordent avec le chiffre d'affaires annoncé.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Les données concordent : **3 200 tickets × 30 € = 96 000 €**.

Question 2.3. À partir de DT 2, décrivez la zone de chalandise en présentant deux caractéristiques de sa clientèle ou de son territoire, puis indiquez une conséquence possible pour l'assortiment ou les services proposés. Aucun calcul de potentiel de zone n'est demandé.

La zone de chalandise comprend Saint-Laurent-sur-Rivière et plusieurs communes rurales voisines. Une partie des clients habite à moins de 15 minutes du magasin, et la majorité s'y rend en voiture. Le territoire comporte des jardins individuels et des résidences avec des espaces extérieurs de tailles variées.

L'assortiment peut donc proposer des végétaux adaptés aux différents espaces extérieurs, complétés par des conseils pratiques de choix et d'entretien.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Clientèle locale, majoritairement motorisée, dans un territoire de jardins et d'espaces extérieurs : proposer des végétaux adaptés et des conseils de jardinage.

3. Diagnostic SWOT et choix d’une orientation commerciale

La responsable envisage de développer une offre de plantes économes en eau accompagnée de conseils pratiques. Le candidat établit un diagnostic SWOT à partir des documents, puis propose une action commerciale adaptée et une coopération utile à sa mise en œuvre.

Question 3.1. Complétez le tableau SWOT avec quatre éléments distincts tirés des documents, en plaçant au moins un élément dans chacune des quatre catégories. Distinguez les éléments internes à l’entreprise de ceux liés à son environnement.

Les forces et faiblesses sont internes à l’entreprise; les opportunités et menaces viennent de son environnement. Le dossier décrit l’expérience des vendeurs et la demande accrue de conseils. Le projet de la responsable indique que l’offre spécialisée en plantes économes en eau reste à développer. Le concurrent ouvert à 4 km constitue une menace.

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Vendeurs expérimentés	Offre économe en eau à développer	Demande accrue de conseils	Concurrent à 4 km

Tableau SWOT complété

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Vendeurs expérimentés	Offre à développer	Demande accrue	Concurrent à 4 km .....
.....	.....	.....	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Force : expérience des vendeurs; faiblesse : offre à développer; opportunité : demande accrue; menace : concurrent à 4 km.

Question 3.2. Proposez une action commerciale réalisable pour développer l’offre de plantes économes en eau. Précisez la clientèle visée, le moyen de mise en œuvre et le lien entre votre proposition et au moins un élément du diagnostic SWOT.

Créer un espace dédié aux plantes économes en eau, avec une sélection clairement identifiée et des fiches de conseils pratiques. Viser les habitants de la zone de chalandise qui disposent d’un jardin ou d’un espace extérieur, en particulier ceux qui demandent des conseils face au manque d’eau. Les vendeurs présentent les végétaux et adaptent leurs conseils aux besoins exprimés. Cette action répond à l’opportunité d’une demande accrue et valorise l’expérience des vendeurs.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Créer un espace dédié aux plantes économes en eau, avec fiches-conseils et accompagnement par les vendeurs.

Question 3.3. Citez un acteur de l'environnement de la jardinerie avec lequel elle pourrait coopérer pour mettre en œuvre l'action proposée. Indiquez l'apport concret de cet acteur.

La jardinerie peut coopérer avec un fournisseur régional de végétaux, puisqu'elle s'approvisionne auprès de producteurs régionaux et nationaux. Le fournisseur peut contribuer à la sélection en indiquant les plantes disponibles qui conviennent aux périodes de faible disponibilité en eau. Il peut aussi transmettre des informations fiables sur leurs besoins et leur entretien. Les vendeurs pourront ainsi présenter l'offre et conseiller les clients de manière adaptée.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Coopérer avec un fournisseur régional pour sélectionner les végétaux et obtenir des informations fiables sur leur entretien.

4. Cadre réglementaire, relations avec les acteurs et suivi commercial

Le candidat applique les repères fournis sur l'information du consommateur et les données de fidélité. Il construit un suivi cohérent de l'action commerciale proposée et explique comment les observations des vendeurs peuvent contribuer à l'adaptation de la politique commerciale.

Question 4.1. À partir de DT 3, identifiez deux points de vigilance réglementaires ou d'information du client applicables à la vente des produits et au traitement des données de fidélité. Pour chacun, indiquez une pratique adaptée de l'entreprise.

Pour la vente, les prix doivent être visibles et compréhensibles avant l'achat; les caractéristiques annoncées ne doivent pas induire le client en erreur. L'équipe vérifie donc l'affichage et la concordance entre les informations présentées et le produit. Pour les données de fidélité, l'entreprise explique clairement leur usage, ne recueille que les informations nécessaires aux finalités annoncées et informe le client de ses droits.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Afficher des prix lisibles et des caractéristiques exactes; informer le client sur l'usage de ses données de fidélité et ne recueillir que le nécessaire.

Question 4.2. Complétez le tableau de suivi avec un indicateur pertinent pour chacun des deux objectifs, une fréquence de relevé réaliste et une décision que la responsable pourrait prendre en fonction des résultats. Les réponses doivent rester cohérentes avec l'action proposée en partie 3.

Objectif de suivi	Indicateur pertinent	Fréquence de relevé	Décision possible selon le résultat
Mesurer l'intérêt des clients	Nombre de demandes de conseil sur les plantes économes en eau	Chaque semaine	Si les demandes sont faibles, renforcer la visibilité de l'offre et l'information en rayon.
Suivre les ventes de l'offre	Nombre de plantes de la sélection vendues	Chaque mois	Si les ventes sont faibles, revoir la sélection, sa présentation ou les conseils associés.

Ces indicateurs simples correspondent aux exemples de DT 3 et suivent l'intérêt puis les ventes de l'offre de plantes économes en eau. Les relevés hebdomadaires et mensuels permettent à la responsable d'observer leur évolution. Selon les résultats et les retours des clients, elle peut améliorer la mise en avant, adapter la sélection ou renforcer les conseils, sans imposer d'objectif chiffré absent du dossier.

Tableau de suivi complété

Objectif de suivi	Indicateur pertinent	Fréquence de relevé	Décision possible selon le résultat
Mesurer l'intérêt des clients	Demandes de conseil	Chaque semaine	Faible : mieux signaler l'offre
Suivre les ventes de l'offre	Plantes vendues	Chaque mois	Faibles : revoir la sélection

À compléter par le candidat.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Relever chaque semaine les demandes de conseil et chaque mois les ventes; si les résultats sont faibles, améliorer la visibilité, la sélection ou les conseils.

Question 4.3. Expliquez en une ou deux phrases pourquoi la transmission des observations des vendeurs à la responsable peut aider l'entreprise à adapter sa politique commerciale.

Les vendeurs recueillent au contact des clients les questions récurrentes, les besoins exprimés et les demandes de produits indisponibles. Transmises à la responsable, ces observations rendent visibles les attentes et les éventuels manques de l'offre. Elle peut alors adapter la sélection de plantes économes en eau, les conseils en magasin ou la mise en avant commerciale, en s'appuyant sur des informations concrètes du terrain.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Les observations des vendeurs donnent à la responsable des informations concrètes pour ajuster l'offre et les actions commerciales aux besoins des clients.

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

Bilan de l'épreuve : Cette évaluation pédagogique du module MP3, en session 2026 sous le code 26-BCP-TCV-EP1, porte sur la Jardinerie des Rives. La couverture indique 3 heures et le pied de page le coefficient 3, mais le sujet précise qu'ils ne sont pas propres au module au niveau national et propose 2 heures à titre indicatif. Les compétences évaluées concernent l'environnement, l'analyse commerciale, le diagnostic, la réglementation et le suivi d'une action.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le macro-environnement regroupe les facteurs généraux, comme le climat ; le micro-environnement comprend les acteurs en relation directe avec l'entreprise.
- Une entreprise est un système ouvert : elle échange avec son environnement des biens, des services, des informations et des flux financiers.
- Part du chiffre d'affaires en pourcentage = chiffre d'affaires du rayon ÷ chiffre d'affaires total × 100.
- Pour vérifier un chiffre d'affaires estimé, multipliez le nombre de tickets par le panier moyen et comparez le résultat au chiffre d'affaires indiqué.

Points de vigilance & attentes du jury

- Classez les facteurs selon leur origine et justifiez une réponse par un lien explicite avec l'environnement de l'entreprise.
- Présentez les calculs, les unités, l'arrondi demandé et une interprétation des résultats.
- Dans le SWOT, distinguez les forces et faiblesses internes des opportunités et menaces liées à l'environnement.
- Reliez l'action proposée à la clientèle visée, au diagnostic, à un indicateur, à une fréquence et à une décision possible.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment vérifier la cohérence du chiffre d'affaires du rayon avec les tickets et le panier moyen ?

Multipliez le nombre de tickets par le panier moyen, en gardant le résultat en euros. Comparez-le au chiffre d'affaires annoncé et dites si les valeurs concordent. Ici, le calcul donne 96 000 €, comme le chiffre d'affaires indiqué.

Q : Comment distinguer une force ou une faiblesse d'une opportunité ou d'une menace dans le SWOT ?

Les forces et les faiblesses décrivent des caractéristiques internes à l'entreprise. Les opportunités et les menaces proviennent de son environnement, par exemple une évolution des attentes des clients ou l'arrivée d'un concurrent.

Q : Quelle durée et quel coefficient faut-il retenir pour cette évaluation ?

La couverture indique 3 heures et le pied de page mentionne le coefficient 3. Le cadre précise qu'aucune durée ni aucun coefficient national ne sont propres au module, et présente 2 heures comme durée pédagogique indicative.

Q : Quels éléments rendent une réponse conforme aux attentes du sujet ?

Appuyez vos réponses sur les documents et répondez précisément à chaque consigne. Pour le suivi, choisissez des indicateurs, des fréquences et des décisions cohérents avec l'action proposée ; le dossier n'impose aucun objectif chiffré de vente.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bacprotcv.fr/assets/annales/bac-pro-tcv/L'entreprise dans son environnement/2026/Bac Pro TCV - L'entreprise dans son environnement - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources Bac Pro TCV : 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.