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

MODULE MP3 : L'ENTREPRISE DANS SON ENVIRONNEMENT

Coefficient : Aucun coefficient national propre au module MP3 Durée : 3 heures

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

Composition de l'épreuve	Support
PARTIE 1 : L'entreprise et son environnement (5 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 2 : Zone de chalandise et situation commerciale (5 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 3 : Diagnostic et choix d'une orientation commerciale (5 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 4 : Cadre réglementaire, relations avec les acteurs et suivi (5 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

ÉVALUATION DU MODULE MP3 : L'ENTREPRISE DANS SON ENVIRONNEMENT : JARDINERIE DES RIVES, ENTREPRISE FICTIVE SITUÉE À SAINT-LAURENT-SUR-RIVIÈRE

Cadre : le module MP3 est un module de formation. Les données nationales communiquées pour la session 2026 ne définissent pas d'épreuve écrite autonome, de durée ni de coefficient propres à ce module. Le présent sujet propose une évaluation pédagogique sur 20 points, d'une durée indicative de 2 heures. Il ne constitue pas un sujet officiel d'épreuve nationale.

Vous êtes en période de formation à la Jardinerie des Rives, un commerce indépendant qui vend des végétaux, des produits de jardin et des articles de plein air. La responsable vous demande d'analyser l'entreprise et son environnement, puis de proposer des actions commerciales adaptées à sa situation. Toutes les informations nécessaires figurent dans les documents techniques DT 1 à DT 3.

Répondez aux questions dans l'ordre. Justifiez vos réponses à partir des données fournies. Les calculs doivent être présentés et accompagnés de leur unité ou de leur interprétation.

PARTIE 1 : L'entreprise et son environnement (5 points)

Distinguer les facteurs du macro-environnement et du micro-environnement et analyser leurs effets

À l'aide des documents DT 1 et DT 3, étudiez les facteurs qui influencent l'activité de la Jardinerie des Rives.

Facteurs de l'environnement de l'entreprise

Facteur observé	Élément fourni	Catégorie à déterminer	Effet possible sur l'entreprise
Évolution des précipitations	Printemps plus sec observé sur le territoire	.....	.....
Concurrent local	Ouverture d'un rayon jardin dans une grande surface à 4 km	.....	.....
Attentes des clients	Demande accrue de conseils sur les plantes adaptées au manque d'eau	.....	.....

Informations issues des documents DT 1 et DT 3.

1.1 (1,5 point) Pour chacun des trois éléments du tableau, indiquez s'il relève du macro-environnement ou du micro-environnement. Justifiez une de vos réponses.

1.2 (1,5 point) 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.

1.3 (2 points) En vous appuyant sur 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.

PARTIE 2 : Zone de chalandise et situation commerciale (5 points)

Lire des données commerciales et caractériser simplement une zone de chalandise

Les données de fréquentation et de vente figurent dans DT 1 et DT 2. La zone de chalandise est étudiée de manière descriptive : aucun calcul de potentiel commercial n'est demandé.

Repères commerciaux du rayon végétaux

Indicateur	Valeur
Chiffre d'affaires du rayon végétaux	96 000 €
Chiffre d'affaires total du magasin	640 000 €
Nombre de tickets du rayon végétaux	3 200
Panier moyen du rayon végétaux	30 €
Visiteurs estimés dans la zone de chalandise	18 000 personnes

Données de la Jardinerie des Rives, exercice 2025.

2.1 (2 points) Calculez la part du chiffre d'affaires du rayon végétaux dans le chiffre d'affaires total du magasin. Utilisez la formule $\text{Part en pourcentage} = \frac{\text{CA du rayon}}{\text{CA total}} \times 100$. Arrondissez le résultat à un chiffre après la virgule et interprétez-le.

2.2 (1,5 point) Vérifiez, à l'aide des données de DT 2, 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.

2.3 (1,5 point) À partir de DT 2, décrivez la zone de chalandise de la jardinerie en présentant deux caractéristiques de sa clientèle ou de son territoire et une conséquence possible pour l'assortiment ou les services proposés. Aucun calcul de potentiel de zone n'est demandé.

PARTIE 3 : Diagnostic et choix d'une orientation commerciale (5 points)

Mobiliser un diagnostic de type SWOT et relier les choix de l'entreprise à son environnement

La responsable envisage de développer une offre de plantes économes en eau accompagnée de conseils pratiques. Appuyez-vous sur DT 1, DT 2 et DT 3 pour établir un diagnostic et formuler une proposition argumentée.

Diagnostic SWOT de la Jardinerie des Rives

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

Classez les éléments disponibles dans les quatre catégories du diagnostic.

3.1 (2 points) 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 des éléments liés à son environnement.

3.2 (2 points) 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.

3.3 (1 point) Citez un acteur de l'environnement de la jardinerie avec lequel elle pourrait coopérer pour mettre en œuvre cette action. Indiquez l'apport concret de cet acteur.

PARTIE 4 : Cadre réglementaire, relations avec les acteurs et suivi (5 points)

Repérer des obligations liées à l'activité et proposer un suivi cohérent de l'action commerciale

Les repères réglementaires simplifiés applicables à la situation sont fournis dans DT 3. Les réponses attendues doivent rester liées aux informations de ce document.

Plan de suivi de l'action commerciale

Objectif de suivi	Indicateur pertinent	Fréquence de relevé	Décision possible selon le résultat
Mesurer l'intérêt des clients	.....	.....	.....
Suivre les ventes de l'offre	.....	.....	.....

Complétez le tableau pour l'action proposée en partie 3.

4.1 (2 points) 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.

4.2 (2 points) 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.

4.3 (1 point) 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.

DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : PRÉSENTATION DE LA JARDINERIE DES RIVES ET DE SON ENVIRONNEMENT

La Jardinerie des Rives est un magasin indépendant de 1 200 m² situé à Saint-Laurent-sur-Rivière. L'entreprise emploie 12 salariés, dont 5 affectés régulièrement aux rayons végétaux et jardin. Elle achète ses végétaux auprès de producteurs régionaux et nationaux, emploie des salariés, vend aux particuliers et entretient des relations avec une banque, des fournisseurs, des collectivités locales et des services publics.

Le printemps 2025 a été plus sec que la moyenne observée localement les années précédentes. Les clients demandent davantage de conseils pour choisir des végétaux adaptés à des périodes de faible disponibilité en eau. Une grande surface située à 4 km a récemment ouvert un rayon jardin. La jardinerie peut s'appuyer sur l'expérience de ses vendeurs et sur une clientèle locale régulière.

Exemples de flux : les fournisseurs apportent des produits et des informations de disponibilité; l'entreprise verse des paiements à ses fournisseurs et à ses salariés; les clients apportent des recettes et expriment des besoins; l'entreprise fournit des produits, des conseils et des informations aux clients.

Acteurs en relation avec l'entreprise

Acteur	Relation ou échange avec l'entreprise
Clients	Achats, demandes de conseil et retours d'expérience
Fournisseurs	Approvisionnement en produits et échanges d'informations sur les disponibilités
Salariés	Conseil, vente, mise en rayon et remontée des observations de clientèle
Banque	Services liés aux paiements et aux besoins de financement
Collectivités locales	Informations concernant les événements et initiatives du territoire

Situation décrite pour l'étude de cas.

DT 2 : REPÈRES COMMERCIAUX ET ZONE DE CHALANDISE

Les données ci-dessous sont fournies pour l'exercice 2025. Le chiffre d'affaires du rayon végétaux est de 96 000 €. Le chiffre d'affaires total du magasin est de 640 000 €. Le rayon végétaux a enregistré 3 200 tickets et son panier moyen est de 30 €.

La zone de chalandise principale comprend Saint-Laurent-sur-Rivière et plusieurs communes rurales voisines. Les clients viennent majoritairement en voiture. Une partie de la clientèle habite à moins de 15 minutes du magasin. Le territoire comprend des jardins individuels et des résidences avec espaces extérieurs de tailles variées. Une ligne d'autobus dessert le centre-ville, mais ne dessert pas directement le magasin.

Pour vérifier la cohérence des données de vente, utilisez $\text{CA estimé} = \text{nombre de tickets} \times \text{panier moyen}$. La zone de chalandise doit être décrite à partir des informations fournies; aucun

potentiel d'achat ni part de marché n'est à calculer.

Données de fréquentation et de territoire

Donnée	Valeur ou description
Visiteurs estimés dans la zone de chalandise	18 000 personnes
Temps de trajet indiqué pour une partie des clients	Moins de 15 minutes
Mode de déplacement majoritaire	Voiture
Caractéristiques du territoire	Communes rurales voisines, jardins individuels et résidences avec espaces extérieurs
Accès en transport collectif	Arrêt desservant le centre-ville, sans desserte directe du magasin

Données fournies pour l'étude de cas.

DT 3 : REPÈRES DE VIGILANCE RÉGLEMENTAIRE ET INFORMATIONS À DESTINATION DES CLIENTS

Les repères suivants servent à répondre aux questions de ce sujet. Ils ne constituent pas une liste exhaustive des obligations applicables à une entreprise.

- **Information du consommateur :** les prix doivent être présentés de façon lisible et compréhensible avant l'achat. Les caractéristiques annoncées d'un produit ne doivent pas induire le client en erreur.
- **Données de fidélité :** l'entreprise ne collecte que les informations nécessaires aux finalités annoncées. Le client doit recevoir une information compréhensible sur l'usage de ses données et pouvoir exercer les droits prévus par les règles de protection des données.
- **Conseil en magasin :** les conseils doivent être adaptés aux besoins exprimés par le client et aux informations fiables disponibles sur les produits. Les vendeurs peuvent transmettre à leur responsable les questions récurrentes et les demandes non satisfaites.

Dans l'étude de cas, une action commerciale peut être suivie par des indicateurs simples, par exemple le nombre de demandes de conseil, le nombre de ventes de la sélection ou les retours des clients. Aucun objectif chiffré de vente n'est imposé par le dossier.

Points de vigilance pour l'équipe

Domaine	Point de vigilance	Exemple de pratique adaptée
Prix et information produit	Information visible, compréhensible et non trompeuse	Vérifier l'affichage et faire correspondre les informations présentées au produit vendu
Données de fidélité	Information du client et collecte limitée aux finalités annoncées	Expliquer l'usage des données et ne demander que les informations nécessaires
Conseil et suivi commercial	Conseil adapté et observations transmises à la hiérarchie	Consigner les demandes récurrentes et les produits recherchés mais indisponibles

Repères résumés pour la situation étudiée.

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Document réponse à rendre avec la copie : questions 1.1 et 3.1 | **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Complétez les cases avec les réponses attendues. Pour le tableau SWOT, inscrivez des éléments distincts et tirés du dossier technique.

Classement des facteurs de l'environnement

Élément	Macro-environnement ou micro-environnement	Justification ou effet possible
Printemps plus sec	.....	.....
Ouverture d'un rayon jardin concurrent	.....	.....
Demande de conseils sur les plantes économes en eau	.....	.....

À compléter par le candidat.

Diagnostic SWOT

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

À compléter par le candidat.

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 : questions 4.2 **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Complétez directement les cases avec des indicateurs adaptés, une fréquence de relevé et une décision possible. Les réponses doivent rester cohérentes avec l'action commerciale proposée.

Suivi de l'action commerciale

Objectif de suivi	Indicateur pertinent	Fréquence de relevé	Décision possible selon le résultat
Mesurer l'intérêt des clients	.....	.....	.....
Suivre les ventes de l'offre	.....	.....	.....

À compléter par le candidat.

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.