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 - alimentation

Session 2026 • Code sujet : **26-BCP-TCV-E5** • Durée : **2 h 30** • Coefficient : **2**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse juridique d’une rupture de négociations (4 questions) **Page 3**

2. Analyse managériale et stratégique du lancement (3 questions) **Page 6**

3. Analyse économique et commerciale (3 questions) **Page 8**

4. Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 10**

Sujet officiel (PDF) : https://bacprotcv.fr/assets/annales/bac-pro-tcv/Mercatique/2026/Bac Pro TCV - Mercatique - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

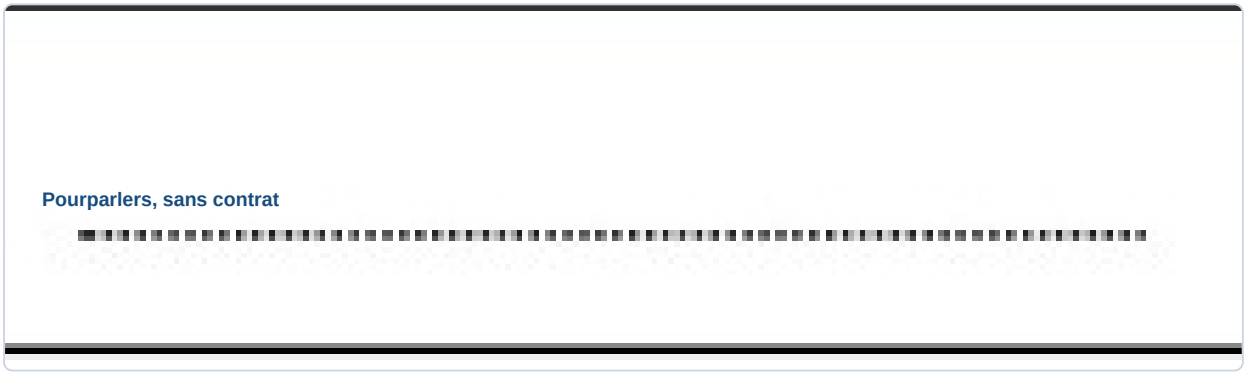
1. Analyse juridique d’une rupture de négociations

Le magasin Carrefour Market de Nantes a négocié pendant six semaines avec la Laiterie du Val de Loire au sujet d’un dessert lacté biologique, sans signer de contrat. Le fournisseur réclame le remboursement de ses dépenses ainsi que les bénéfices espérés, et le candidat doit analyser la situation à partir des faits et règles juridiques du DT 1.

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les faits de la situation. Identifiez les parties, la nature des échanges, l’existence ou l’absence d’un contrat conclu et les demandes formulées par le fournisseur.

Carrefour Market de Nantes et la Laiterie du Val de Loire ont mené des pourparlers précontractuels pendant six semaines pour l’approvisionnement d’un dessert lacté biologique. Trois réunions, une proposition de prix et un projet de conditions commerciales ont été échangés. Aucune exclusivité ni aucun contrat n’ont été conclus : toute commande dépendait de la validation de la direction et d’un accord définitif. Le magasin a rompu les échanges en invoquant son budget. Le fournisseur réclame 1 200 euros de frais d’étiquettes et d’échantillons, ainsi que 4 000 euros de bénéfices espérés.

Qualification des faits



✓ RÉPONSE À RETENIR

Pourparlers précontractuels sans contrat conclu ; demandes du fournisseur : 1 200 euros de frais et 4 000 euros de bénéfices espérés.

Question 1.2. Formulez le problème de droit auquel le magasin doit répondre.

Le magasin doit déterminer si la rupture des négociations, alors qu’aucun contrat n’a été conclu, a été fautive et peut engager sa responsabilité.

> En cas de faute, quels préjudices du fournisseur peuvent être indemnisés : ses dépenses de négociation, ses bénéfices espérés ou les deux ?

La réponse dépend de la bonne foi lors des pourparlers et de la distinction entre les frais éventuellement causés par une faute et les avantages attendus du contrat non conclu.

Problème de droit



✓ RÉPONSE À RETENIR

La rupture des pourparlers est-elle fautive et quels préjudices peuvent être indemnisés ?

Question 1.3. Présentez les règles de droit applicables à la rupture des négociations précontractuelles. Distinguez les dépenses engagées pendant les négociations des bénéfices espérés de la conclusion du contrat. Appuyez votre réponse sur les articles du Code civil et l'arrêt reproduit dans le DT 1.

L'article 1112 du Code civil pose la liberté d'initier, de conduire et de rompre les négociations, sous réserve de la bonne foi. En cas de faute, seule la réparation du préjudice qui en résulte peut être demandée.

- Les dépenses de négociation peuvent être indemnisées si une faute les a causées.
- Les bénéfices attendus du contrat non conclu et la perte de chance de les obtenir sont exclus.
- L'arrêt Manoukian du 26 novembre 2003 confirme cette exclusion. L'article 1103 prévoit que seuls les contrats légalement formés s'imposent aux parties.

Règle de droit



✓ RÉPONSE À RETENIR

Frais : réparables si causés par une faute. Bénéfices espérés et perte de chance : exclus.

Question 1.4. Appliquez ces règles aux faits. Le magasin peut-il être tenu d'indemniser le fournisseur ? Présentez une solution motivée en distinguant, le cas échéant, les deux demandes d'indemnisation.

La commande restait soumise à la validation de la direction et à un accord définitif. Aucune exclusivité n'avait été convenue. Le magasin a expliqué que les conditions proposées ne correspondaient pas à son budget : au vu des faits fournis, ces éléments ne démontrent pas une rupture de mauvaise foi.

1. Les 1 200 euros de frais ne sont pas automatiquement dus ; ils ne pourraient être indemnisés qu'en cas de faute ayant causé ce préjudice.
2. Les 4 000 euros de bénéfices espérés sont exclus par l'article 1112 et l'arrêt Manoukian.

Solution motivée

Pas de faute établie

✓ RÉPONSE À RETENIR

Aucune faute n'est établie en l'espèce : les frais ne sont pas dus en l'état. Les bénéfices espérés sont exclus.

2. Analyse managériale et stratégique du lancement

Le magasin envisage d'implanter au rayon frais un dessert lacté biologique fabriqué par une laiterie régionale, vendu par quatre en pots de verre consignés. Le DT 2 présente les ressources et limites du magasin, les attentes de la clientèle, la concurrence, l'environnement, la réglementation et l'approvisionnement, afin d'établir un diagnostic et de proposer des actions commerciales.

Question 2.1. À partir du DT 2, relevez deux forces et deux faiblesses internes du magasin ou de son offre pour ce lancement. Justifiez chaque élément par une donnée du document.

Élément	Constat du DT 2	Incidence possible
Force 1	18 références de desserts lactés, dont 3 biologiques	Expérience de l'offre et du rayon
Force 2	54 clients sur 120 achètent régulièrement local	Clientèle sensible à l'origine régionale
Faiblesse 1	Place limitée dans les meubles réfrigérés	Implantation et assortiment contraints
Faiblesse 2	Prix supérieur de 0,40 € à la référence bio la moins chère	Frein possible à l'achat

Les deux forces s'appuient sur une offre déjà structurée et sur une clientèle locale repérée par l'enquête. Les deux faiblesses sont concrètes : le manque de place limite l'exposition, tandis que l'écart de prix peut freiner les clients sensibles au tarif. Ces constats sont des facteurs internes directement liés aux moyens du magasin et au positionnement de son offre pour ce lancement.

Diagnostic interne complété

Élément du diagnostic	Constat tiré du dossier	Incidence possible sur le lancement
Force interne 1	18 réf., dont 3 bio	Offre déjà maîtrisée
Force interne 2	54/120 achètent local	Clientèle ciblable
Faiblesse interne 1	Espace frais limité	Implantation contrainte
Faiblesse interne 2	+0,40 € vs bio moins cher	Prix moins attractif
Facteur PESTEL : dimension et opportunité ou		

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Forces : expérience du rayon et clientèle sensible au local. Faiblesses : espace réfrigéré limité et prix supérieur à la référence bio la moins chère.

Question 2.2. Réalisez un diagnostic externe du lancement en identifiant au moins trois facteurs issus de dimensions différentes du PESTEL. Pour chacun, indiquez s'il constitue une opportunité ou une menace et expliquez son incidence possible sur la commercialisation du produit.

Le DT 2 fait ressortir des facteurs externes qui peuvent favoriser le lancement ou le contraindre :

- **Socioculturel, opportunité :** l'intérêt exprimé pour les circuits de proximité peut attirer les clients sensibles à l'origine régionale.
- **Environnemental, opportunité :** l'intérêt pour les emballages réemployables permet de valoriser les pots en verre consignés.
- **Légal, menace :** les informations sur les ingrédients, allergènes, quantité nette et conservation doivent être lisibles et disponibles. Un défaut de conformité peut retarder la mise en vente.

Ces facteurs relèvent de trois dimensions différentes du PESTEL. Les opportunités soutiennent la différenciation du produit ; la contrainte réglementaire exige une vérification avant son implantation.

Facteurs PESTEL complétés

Facteur PESTEL : dimension et opportunité ou menace	Socioculturel : proximité	Valorise l'origine régionale
Facteur PESTEL : dimension et opportunité ou menace	Environnement : réemploi	Pots consignés valorisants
Facteur PESTEL : dimension et opportunité ou menace	Légal : étiquetage	Contrôle avant mise en vente

✓ RÉPONSE À RETENIR

Opportunités socioculturelle et environnementale : proximité régionale et pots réemployables. Menace légale : informations obligatoires conformes et lisibles.

Question 2.3. Formulez deux préconisations commerciales cohérentes avec le positionnement du produit et le diagnostic établi. Pour chaque préconisation, précisez la cible visée, l'action à mettre en œuvre et l'effet recherché. Vous pouvez notamment traiter l'assortiment, la mise en rayon, l'information du consommateur ou la promotion.

1. **Cible :** clients réguliers de produits locaux et consommateurs sensibles au réemploi. **Action :** placer le lot de quatre dans le rayon local et utiliser une signalétique mentionnant la laiterie régionale, le label biologique et la consigne. **Effet recherché :** différencier le produit et rendre son positionnement plus lisible.
2. **Cible :** clients intéressés mais hésitant à essayer le produit, notamment face à son prix. **Action :** organiser une dégustation ponctuelle et donner une information claire sur les ingrédients, les allergènes, la quantité nette et la conservation. **Effet recherché :** faciliter la découverte, rassurer et encourager l'achat.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Mettre en avant l'origine régionale et la consigne en rayon, puis proposer une dégustation accompagnée d'informations complètes sur le produit.

3. Analyse économique et commerciale

Le DT 3 fournit les volumes du marché local des desserts lactés biologiques en 2024 et 2025, ainsi que les prévisions de ventes et les données de prix, de coûts et de charges du lancement. Le candidat doit calculer l'évolution du marché, la part de marché prévisionnelle, la marge sur coût variable et le seuil de rentabilité, puis interpréter les résultats.

Question 3.1. Calculez l'évolution en pourcentage du volume du marché entre 2024 et 2025. Calculez ensuite la part de marché prévisionnelle du produit en volume dans la zone de chalandise en 2026, à partir des prévisions du DT 3. Présentez les calculs et interprétez brièvement les résultats.

L'évolution se mesure par rapport au volume de 2024 : $\frac{72\,000-68\,000}{68\,000} \times 100 = 5,88\,\%$. Le marché progresse donc de 5,88 % en un an. Pour la part prévisionnelle, on rapporte les 2 400 lots prévus aux 72 000 lots du marché local en 2025 : $\frac{2\,400}{72\,000} \times 100 = 3,33\,\%$. Cette part est une estimation par rapport au dernier volume de marché disponible, celui de 2025, et non un volume de marché mesuré en 2026.

DR 2, résultats de la question 3.1

Évolution du marché entre 2024 et 2025	.....	+5,88 %
Part de marché prévisionnelle en volume en 2026	.....	3,33 %
Prix de vente unitaire HT		

✓ RÉPONSE À RETENIR

Marché : +5,88 %. Part prévisionnelle estimée : 3,33 % du marché local de 2025.

Question 3.2. Calculez le prix de vente unitaire hors taxes à partir du prix toutes taxes comprises. Déterminez ensuite la marge sur coût variable unitaire en prenant en compte le coût d'achat et le coût variable de mise en vente indiqués dans le DT 3.

Le prix hors taxes s'obtient en retirant la TVA du prix TTC : $3,49/1,055 = 3,3081$, soit 3,31 € HT par lot au centième. La marge sur coût variable unitaire est le prix HT diminué du coût d'achat et du coût variable de mise en vente : $3,3081 - 2,10 - 0,15 = 1,0581$, soit 1,06 € par lot. Pour le calcul du seuil de rentabilité, il faut conserver la marge non arrondie, soit 1,05805687 € par lot.

DR 2, résultats de la question 3.2

Marge sur coût variable unitaire	.....	3,31 € HT
Seuil de rentabilité en nombre de lots	.....	1,06 € / lot

✓ RÉPONSE À RETENIR

Prix de vente : 3,31 € HT par lot. Marge sur coût variable : 1,06 € par lot.

Question 3.3. Calculez le seuil de rentabilité en nombre d'unités à vendre. Comparez ce seuil aux ventes prévisionnelles de 2026 et concluez sur la couverture des charges fixes, en justifiant votre réponse par un calcul.

Le seuil de rentabilité est le rapport entre les charges fixes et la marge sur coût variable unitaire : $1\,900/(3,49/1,055 - 2,10 - 0,15) = 1\,795,75$ lots. Comme les lots sont vendus en unités entières, il faut en vendre au moins 1 796. Les ventes prévues dépassent ce seuil de $2\,400 - 1\,796 = 604$ lots. Après couverture des charges fixes, le résultat prévisionnel est de $2\,400 \times (3,49/1,055 - 2,10 - 0,15) - 1\,900 = 639,34$ €.

DR 2, résultats de la question 3.3

Comparaison des ventes prévisionnelles au seuil de rentabilité	.....	1 796 lots
À compléter par le candidat à partir du DT 3.		2 400 lots +604 lots

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil : 1 796 lots. Les ventes prévues le dépassent de 604 lots et couvrent les charges fixes, avec un résultat prévisionnel de 639,34 €.

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

Bilan de l'épreuve : L'épreuve E5 « Choix techniques » du Bac professionnel Technicien conseil-vente - alimentation, session 2026, code 26-BCP-TCV-E5, dure 2 h 30 et a un coefficient 2. Elle porte sur le lancement d'un dessert lacté biologique régional à Nantes. Les compétences évaluées concernent le raisonnement juridique, le diagnostic stratégique, les préconisations commerciales et les calculs de rentabilité.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- La rupture des négociations précontractuelles est libre, mais leur déroulement et leur rupture doivent respecter la bonne foi.
- En cas de faute dans les négociations, l'indemnisation ne couvre pas les bénéfices attendus du contrat non conclu ni la perte de chance de les obtenir.
- Évolution en pourcentage = (valeur finale - valeur initiale) / valeur initiale × 100.
- Marge sur coût variable unitaire = prix de vente HT - coûts variables unitaires ; seuil de rentabilité en unités = charges fixes / marge sur coût variable unitaire.

Points de vigilance & attentes du jury

- Dans le syllogisme juridique, séparez les faits, le problème de droit, la règle applicable et la solution motivée.
- Pour chaque force, faiblesse ou facteur PESTEL, citez une donnée du DT 2 et expliquez son incidence sur le lancement.
- Convertissez le prix TTC en prix HT avec le taux de TVA, puis utilisez des unités cohérentes dans chaque calcul.
- Comparez les ventes prévisionnelles au seuil de rentabilité et formulez une conclusion appuyée par le calcul.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer une évolution de marché en pourcentage ?

Soustrayez le volume initial du volume final, divisez la différence par le volume initial, puis multipliez par 100. Présentez le résultat en pourcentage et précisez s'il s'agit d'une hausse ou d'une baisse.

Q : Comment passer d'un prix TTC à un prix HT avec une TVA de 5,5 % ?

Divisez le prix TTC par 1,055 pour obtenir le prix HT. La marge sur coût variable unitaire se calcule ensuite en retranchant du prix HT le coût d'achat HT et les autres coûts variables HT par unité.

Q : Comment organiser son temps et ses réponses dans cette épreuve ?

L'épreuve dure 2 h 30 et les trois parties valent respectivement 7, 7 et 6 points. Répartissez le temps selon le barème, gardez du temps pour vérifier les calculs et complétez les documents réponses DR 1 et DR 2.

Q : Que faut-il montrer pour répondre aux attentes du jury ?

Appuyez le diagnostic sur des données du dossier, reliez chaque facteur PESTEL à une opportunité ou une menace et justifiez les préconisations. En droit, suivez les étapes du syllogisme ; en calcul, indiquez les opérations et les unités.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bacprotcv.fr/assets/annales/bac-pro-tcv/Mercatique/2026/Bac Pro TCV - Mercatique - 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.