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

ÉPREUVE E5 : CHOIX TECHNIQUES

Coefficient : 2 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 d'une rupture de négociations (7 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 2 : Analyse managériale et stratégique du lancement (7 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 3 : Analyse économique et 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 CAHIER DES CHARGES : CARREFOUR MARKET, SITE DE NANTES, LOIRE-ATLANTIQUE

Vous travaillez au sein de l'équipe de vente du magasin Carrefour Market de Nantes. Le magasin appartient au réseau Carrefour et développe une offre alimentaire de proximité, avec une attention particulière portée aux produits locaux et aux attentes de la clientèle urbaine.

Dans le cadre d'une situation professionnelle portant sur la valorisation d'un produit de rayon, la direction étudie l'implantation d'un dessert lacté biologique fabriqué par la Laiterie du Val de Loire. Le dossier présente également un différend survenu pendant les négociations avec ce fournisseur, des données de marché et des prévisions commerciales établies pour le lancement.

Les données relatives au magasin, au fournisseur, aux négociations et aux prévisions sont fournies dans les documents du sujet. Elles constituent les éléments à retenir pour traiter les questions. Les montants sont exprimés hors taxes sauf indication contraire.

PARTIE 1 : Analyse juridique d'une rupture de négociations (7 points)

Qualifier les faits et résoudre une situation juridique à l'aide du syllogisme juridique

La Laiterie du Val de Loire et le magasin Carrefour Market de Nantes ont échangé pendant six semaines au sujet de l'approvisionnement d'un dessert lacté biologique. Aucun contrat n'a été signé. Le fournisseur demande le remboursement de dépenses engagées pendant les échanges ainsi que le bénéfice qu'il estime avoir réalisé si le contrat avait été conclu. Les faits et les règles utiles figurent dans le document DT 1.

Pour chaque réponse, appuyez-vous sur les éléments du dossier. Présentez le raisonnement juridique selon les étapes demandées : qualification juridique des faits, problème de droit, règle de droit applicable, solution motivée de l'espèce.

1.1 (1,5 point) 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.

1.2 (1 point) Formulez le problème de droit auquel le magasin doit répondre.

1.3 (2,5 points) 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.

1.4 (2 points) 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.

PARTIE 2 : Analyse managériale et stratégique du lancement (7 points)

Réaliser un diagnostic interne et externe, analyser les choix et proposer des actions commerciales

La direction du magasin envisage l'implantation du dessert lacté biologique au rayon frais. Les informations relatives à l'offre, à la clientèle, à l'environnement et aux ressources du magasin sont présentées dans le DT 2. Le diagnostic doit porter sur le lancement de ce produit dans le magasin de Nantes.

2.1 (2 points) 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.

2.2 (2,5 points) 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.

2.3 (2,5 points) 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.

PARTIE 3 : Analyse économique et commerciale (6 points)

Exploiter des données de marché et apprécier la rentabilité prévisionnelle du lancement

Les données commerciales et financières nécessaires aux calculs figurent dans le DT 3. Le prix de vente au consommateur est indiqué toutes taxes comprises. Pour les calculs de rentabilité, le taux de TVA applicable au produit est de 5,5 %. Arrondissez les résultats au centième lorsque cela est nécessaire et indiquez les unités.

3.1 (2 points) 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.

3.2 (2 points) 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.

3.3 (2 points) 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.

DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : RÈGLES JURIDIQUES APPLICABLES AUX NÉGOCIATIONS PRÉCONTRACTUELLES

Situation fournie. Les échanges entre la Laiterie du Val de Loire et le magasin ont duré six semaines. Trois réunions ont eu lieu. Le fournisseur a transmis une proposition de prix et un projet de conditions commerciales. Le magasin a indiqué par courriel que toute commande restait subordonnée à la validation de la direction et à l'accord sur les conditions définitives. Aucune exclusivité n'a été convenue et aucun contrat n'a été signé. Le fournisseur a engagé 1 200 euros de frais de création d'étiquettes et d'échantillons. Le magasin a mis fin aux échanges après avoir informé le fournisseur que les conditions proposées ne correspondaient pas à son budget. Le fournisseur réclame les 1 200 euros et 4 000 euros de bénéfices qu'il estime avoir perdus.

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

Code civil, article 1103. « Les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits. »

Cour de cassation, chambre commerciale, 26 novembre 2003, pourvoi n° 00-10.243, arrêt dit Manoukian. Visa : article 1382 du Code civil, dans sa rédaction antérieure à l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016, devenu article 1240. Attendu de principe : la faute commise dans l'exercice du droit de rompre des pourparlers ne permet pas d'indemniser la perte des gains que la conclusion du contrat aurait procurés, ni la perte de chance d'obtenir ces gains. La décision distingue ainsi le préjudice résultant de la conduite fautive des négociations des avantages attendus du contrat qui n'a pas été conclu.

Les textes reproduits et les éléments factuels ci-dessus constituent les données à utiliser pour répondre à la partie 1.

DT 2 : ÉLÉMENTS DE DIAGNOSTIC COMMERCIAL ET STRATÉGIQUE DU MAGASIN

Les éléments ci-dessous concernent l'offre de dessert lacté biologique proposée à l'implantation. Le fournisseur est une laiterie régionale. Le produit est conditionné en pots de verre consignés et vendu par quatre. Le magasin dispose d'un rayon de produits locaux et d'un espace limité dans les meubles réfrigérés.

Données de diagnostic interne et externe

Dimension	Donnée	Indication utile pour le diagnostic
Interne : offre	Le magasin propose déjà 18 références de desserts lactés, dont 3 références biologiques.	Une offre existante et une expérience de gestion du rayon sont disponibles ; la place en linéaire est limitée.
Interne : clientèle	Une enquête menée auprès de 120 clients indique que 54 clients déclarent acheter régulièrement des produits locaux.	Il existe une clientèle potentiellement sensible à l'origine régionale.
Interne : ressources	Deux salariés du rayon frais peuvent consacrer ensemble 4 heures à la mise en place initiale et à l'information de l'équipe.	La mise en œuvre peut être accompagnée, mais le temps disponible est limité.
Interne : prix et coût	Le prix public envisagé est de 3,49 euros TTC le lot de quatre. Le prix est supérieur de 0,40 euro à celui de la référence biologique la moins chère du rayon.	Le positionnement prix est supérieur à l'entrée de gamme biologique.
Externe : demande	Dans l'enquête de 120 clients, 42 déclarent qu'ils essaieraient le produit s'il était disponible dans le magasin.	Un intérêt déclaré existe, sans garantir un achat effectif.
Externe : concurrence	Deux magasins concurrents de la zone proposent au moins une référence de dessert lacté biologique ; un seul met en avant une origine régionale.	La concurrence est présente ; l'origine régionale peut différencier l'offre.
Externe : environnement et société	Les clients interrogés expriment un intérêt pour les emballages réemployables et les circuits de proximité.	Le pot consigné et l'origine régionale peuvent soutenir la valorisation du produit.
Externe : réglementation	Les informations sur les ingrédients, les allergènes, la quantité nette et les conditions de conservation doivent être lisibles et disponibles pour le consommateur.	L'étiquetage et l'information en rayon doivent être vérifiés avant la mise en vente.
Externe : approvisionnement	Le fournisseur annonce une livraison hebdomadaire. Le magasin ne dispose pas encore d'un historique de ventes pour ce produit.	La prévision des stocks comporte une incertitude au démarrage.

Source : données du magasin et enquête locale communiquées pour le sujet.

DT 3 : DONNÉES DE MARCHÉ ET TABLEAU DE BORD PRÉVISIONNEL

Les prévisions ont été établies pour la première année de commercialisation dans le magasin. Les charges fixes spécifiques au lancement comprennent la communication locale et l'aménagement du meuble de présentation. Le coût variable de mise en vente comprend les

opérations variables directement liées à chaque lot vendu. Le coût d'achat indiqué est le coût unitaire hors taxes facturé au magasin.

Données de marché, prix et prévisions

Indicateur	Valeur	Unité ou précision
Volume du marché local des desserts lactés biologiques en 2024	68 000	lots par an
Volume du marché local des desserts lactés biologiques en 2025	72 000	lots par an
Ventes prévisionnelles du produit dans le magasin en 2026	2 400	lots
Prix de vente public envisagé	3,49	euros TTC par lot
Taux de TVA applicable	5,5	pourcentage
Coût d'achat du lot	2,10	euros HT par lot
Coût variable de mise en vente	0,15	euro HT par lot vendu
Charges fixes spécifiques au lancement	1 900	euros HT pour l'année

Source : tableau de bord prévisionnel du magasin, données établies pour le sujet.

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Document réponse à rendre avec la copie : questions 1.1 à 1.4 et 2.1 à 2.2 | **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Complétez les tableaux ci-dessous. Pour la situation juridique, respectez l'ordre du syllogisme juridique. Pour le diagnostic, appuyez chaque constat sur une donnée du DT 2. Vous pouvez joindre une feuille supplémentaire si nécessaire.

Grille d'analyse de la situation juridique

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

À compléter par le candidat.

Tableau de diagnostic stratégique

Élément du diagnostic	Constat tiré du dossier	Incidence possible sur le lancement
Force interne 1	.....	.....
Force interne 2	.....	.....
Faiblesse interne 1	.....	.....
Faiblesse interne 2	.....	.....
Facteur PESTEL : dimension et opportunité ou menace	.....	.....
Facteur PESTEL : dimension et opportunité ou menace	.....	.....
Facteur PESTEL : dimension et opportunité ou menace	.....	.....

À compléter par le candidat à partir du DT 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 : questions 3.1 à 3.3 **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Présentez vos calculs, précisez les unités et inscrivez les résultats dans le tableau. Les calculs peuvent être effectués sur cette feuille ou sur la copie.

Tableau de calculs commerciaux et de rentabilité

Indicateur demandé	Calcul	Résultat
Évolution du marché entre 2024 et 2025	.....	.....
Part de marché prévisionnelle en volume en 2026	.....	.....
Prix de vente unitaire HT	.....	.....
Marge sur coût variable unitaire	.....	.....
Seuil de rentabilité en nombre de lots	.....	.....
Comparaison des ventes prévisionnelles au seuil de rentabilité	.....	.....

À compléter par le candidat à partir du DT 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.