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

Choix techniques

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

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse du marché et des attentes de la clientèle** (3 questions) — **Page 3**
2. **Choix de la gamme et étude économique** (3 questions) — **Page 5**
3. **Préparation de l'implantation commerciale** (3 questions) — **Page 8**
4. **Conseil d'utilisation et prévention des risques** (2 questions) — **Page 10**
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/Sciences et techniques des équipements et agroéquipements/2026/Bac Pro TCV - Sciences et techniques des équipements et agroéquipements - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse du marché et des attentes de la clientèle

La jardinerie Les Trois Vallons prépare une gamme d'équipements électriques sans fil pour le printemps 2026. Les données internes du rayon et une enquête menée auprès de 30 clients permettent d'identifier les opportunités commerciales, les besoins et une cible prioritaire.

Question 1.1. Relevez deux éléments chiffrés qui montrent une opportunité commerciale pour une gamme d'équipements électriques sans fil. Pour chacun, indiquez ce qu'il révèle sur le marché ou la clientèle.

La progression de **20 % entre 2024 et 2025** des ventes d'équipements électriques sans fil est une donnée interne : elle montre que cette catégorie se développe dans le rayon. Par ailleurs, **19 clients sur 30** interrogés possèdent un jardin de moins de 600 m². Cette donnée d'enquête révèle un besoin potentiel d'équipements adaptés aux petites et moyennes surfaces. Ces deux indicateurs proviennent de sources différentes et décrivent une opportunité commerciale locale, sans permettre de généraliser les résultats de l'enquête à tous les clients.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Les ventes sans fil ont progressé de 20 % ; 19 clients interrogés sur 30 possèdent un jardin de moins de 600 m².

Question 1.2. À partir des attentes relevées dans l'enquête, caractérisez deux besoins de la clientèle auxquels la jardinerie devra répondre dans son offre et dans son conseil.

Deux besoins ressortent de l'enquête. D'abord, **18 clients sur 30** recherchent un appareil facile à entretenir : la jardinerie devra proposer des solutions adaptées à cette attente et expliquer les opérations d'entretien prévues par le fabricant. Ensuite, **21 clients sur 30** souhaitent limiter le bruit au jardin. Le conseil devra donc présenter les niveaux sonores déclarés des appareils et aider chaque client à les comparer, sans promettre un fonctionnement silencieux. Ces résultats concernent les clients interrogés par la jardinerie.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Répondre au besoin d'un entretien facile et aider les clients à comparer les niveaux sonores déclarés des appareils.

Question 1.3. Formulez une cible prioritaire pour cette gamme en précisant au moins deux caractéristiques de cette clientèle.

La cible prioritaire est constituée de **particuliers ayant un jardin de petite ou moyenne superficie**, notamment de moins de 600 m², comme 19 des 30 clients interrogés. Elle comprend aussi des personnes qui recherchent des équipements faciles à entretenir ou souhaitent limiter le bruit au jardin, attentes exprimées respectivement par 18 et 21 clients sur 30. La gamme pourra être présentée selon les travaux à réaliser, en précisant les caractéristiques réelles de chaque appareil.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Particuliers ayant un jardin de moins de 600 m² et recherchant un entretien facile ou une limitation du bruit au jardin.

2. Choix de la gamme et étude économique

La responsable de rayon envisage une tondeuse, un taille-haie et un souffleur électriques sans fil, dont les usages, caractéristiques et tarifs sont fournis. Il faut justifier la cohérence des produits, calculer leurs marges et évaluer le coût d'achat ainsi que la marge totale de l'assortiment envisagé.

Question 2.1. Pour chacun des trois produits, indiquez un profil d'utilisateur ou un usage auquel il répond. Appuyez chaque proposition sur une caractéristique technique figurant au DT 2.

Chaque référence répond à un usage précis, appuyé par les données techniques du DT 2 :

Produit	Profil ou usage	Caractéristique justificative
Tondeuse TP 36	Client avec une pelouse jusqu'à 400 m²	Batterie 36 V, 4 Ah ; autonomie jusqu'à 35 min
Taille-haie TH 18	Entretien de haies de jardin courant	Masse de 2,6 kg ; autonomie jusqu'à 40 min
Souffleur SF 18	Nettoyage des allées, terrasses et petites surfaces	Masse de 2,1 kg ; autonomie jusqu'à 20 min

Les autonomies annoncées varient selon les conditions d'utilisation.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> TP 36 : pelouse jusqu'à 400 m² ; TH 18 : haies courantes ; SF 18 : allées, terrasses et petites surfaces.

Question 2.2. Calculez la marge commerciale unitaire HT de chacun des trois produits. Présentez les opérations et les résultats.

Marge commerciale unitaire HT = prix de vente HT - prix d'achat HT. Les opérations et résultats à reporter sont :

Produit	Opération	Marge unitaire HT
Tondeuse TP 36	399 - 240	159 €
Taille-haie TH 18	179 - 110	69 €
Souffleur SF 18	129 - 80	49 €

Il s'agit de marges par appareil, exprimées hors taxes.

DR 2 : marges unitaires complétées

Produit	Quantité	Prix d'achat unitaire HT	Prix de vente unitaire HT	Marge unitaire HT	Coût d'achat total HT	Marge totale HT
Tondeuse TP 36	4	240 €	399 €	399 - 240 = 159 €		
Taille-haie TH 18	3	110 €	179 €	179 - 110 = 69 €		
Souffleur SF 18	3	80 €	129 €	129 - 80 = 49 €		
Total	10					

✓ RÉPONSE À RETENIR

TP 36 : 159 € HT ; TH 18 : 69 € HT ; SF 18 : 49 € HT par appareil.

Question 2.3. Pour un assortiment de 4 tondeuses, 3 taille-haies et 3 souffleurs, calculez le coût d'achat total HT et la marge commerciale totale prévisionnelle HT si les dix appareils sont vendus aux prix de vente HT conseillés. Expliquez en une phrase en quoi cet assortiment répond aux attentes constatées au DT 1.

Le coût d'achat total correspond aux quantités multipliées par les prix d'achat unitaires. La marge totale prévisionnelle correspond aux quantités vendues multipliées par les marges unitaires :

Produit	Coût d'achat total HT	Marge totale HT
4 tondeuses	4 × 240 = 960 €	4 × 159 = 636 €
3 taille-haies	3 × 110 = 330 €	3 × 69 = 207 €
3 souffleurs	3 × 80 = 240 €	3 × 49 = 147 €
Total	1 530 €	990 €

L'assortiment suit la progression de 20 % des ventes sans fil et propose des appareils adaptés aux petits jardins, recherchés par 19 clients sur 30.

DR 2 : coûts d'achat et marges totales

Produit	Quantité	Prix d'achat unitaire HT	Prix de vente unitaire HT	Marge unitaire HT	Coût d'achat total HT	Marge totale HT
Tondeuse TP 36	4	240 €	399 €	.....	960 €	636 €
Taille-haie TH 18	3	110 €	179 €	.....	330 €	207 €
Souffleur SF 18	3	80 €	129 €	.....	240 €	147 €
Total	10	.....	.....	.....	1 530 €	990 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Coût d'achat total : 1 530 € HT. Marge commerciale totale prévisionnelle : 990 € HT.

3. Préparation de l’implantation commerciale

La zone d’exposition comporte trois tablettes de 1 200 mm de largeur utile, et chaque appareil présenté nécessite 300 mm de largeur. Les dix appareils de l’assortiment doivent être répartis en respectant la capacité, en distinguant clairement les usages et en facilitant l’accès aux fiches-conseil.

Question 3.1. La largeur utile d’une tablette est de 1 200 mm et chaque appareil présenté nécessite 300 mm de largeur. Calculez le nombre maximal d’appareils pouvant être exposés sur une tablette et indiquez l’opération.

La capacité se calcule en divisant la largeur utile par la largeur nécessaire à un appareil : $1\,200 \div 300 = 4$. Quatre appareils occupent exactement les 1 200 mm disponibles ; un cinquième dépasserait la largeur de la tablette. Le résultat correspond donc à la capacité maximale, et non à une estimation. La réserve de stock n’intervient pas dans ce calcul, qui concerne uniquement les appareils exposés.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La capacité maximale d’exposition est de 4 appareils par tablette de 1 200 mm.

Question 3.2. Complétez le DR 1 en répartissant les dix appareils de l’assortiment entre les trois tablettes. Respectez la capacité calculée à la question 3.1 et indiquez une présentation permettant au client de comparer les usages.

Tablette	Produits et quantité exposés	Total	Information ou signalétique
Haute	2 TH 18 et 2 SF 18	4	Appareils légers : haies et allées
Centrale	1 TP 36, 1 TH 18 et 1 SF 18	3	Comparer les usages ; fiches-conseil accessibles
Basse	3 TP 36	3	Appareils les plus lourds ; jusqu’à 400 m²

La tablette centrale présente un exemplaire de chaque modèle pour faciliter la comparaison des usages. La tablette haute accueille les appareils les plus légers et la tablette basse les tondeuses, plus lourdes. Les dix appareils de l’assortiment sont exposés, sans dépasser la capacité de quatre appareils par tablette.

DR 1 complété : répartition des appareils

Tablette	Produits et quantité exposés	Nombre total d’appareils	Information ou signalétique à prévoir
Tablette haute	2 TH 18 + 2 SF 18	4	Légers : haies / allées
Tablette centrale	1 TP 36, 1 TH 18, 1 SF 18	3	Comparer ; fiches-conseil
Tablette basse	3 TP 36	3	Plus lourdes ; jusqu’à 400 m²

✓ RÉPONSE À RETENIR

Haute : 2 TH 18 et 2 SF 18. Centrale : 1 de chaque modèle. Basse : 3 TP 36. Total : 10 appareils exposés.

Question 3.3. Proposez deux actions commerciales complémentaires à l'implantation pour faciliter le choix du client. Pour chacune, précisez son objectif et une information technique ou d'usage à mettre en avant.

1. **Afficher un tableau comparatif :** il aide à choisir selon l'usage et la taille du jardin. Indiquer les usages conseillés, la surface de tonte jusqu'à 400 m² et les autonomies annoncées, en précisant qu'elles varient selon les conditions.
2. **Mettre à disposition des fiches-conseil et proposer un échange avec un vendeur :** cela permet de vérifier l'adéquation au besoin et de rappeler les consignes de sécurité. Mettre en avant la compatibilité batterie-chargeur et les équipements de protection recommandés dans la notice.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Proposer un tableau comparatif des usages et autonomies, ainsi que des fiches-conseil ou un échange vendeur sur la compatibilité des batteries et la sécurité.

4. Conseil d’utilisation et prévention des risques

Les consignes fournisseur précisent les règles d’utilisation et de sécurité applicables aux trois appareils, notamment celles concernant les batteries, le taille-haie et la tondeuse. Le vendeur doit transmettre des conseils adaptés au produit et orienter le client vers la notice du fabricant.

Question 4.1. Un client souhaite acheter le taille-haie TH 18 pour entretenir une haie dense et effectuer lui-même le dégagement d’une branche bloquée. Donnez deux conseils de prévention précis, dont un concernant l’intervention sur la lame.

Le TH 18 est indiqué pour des haies de jardin courant. Pour une haie dense, vérifier dans la notice que le modèle convient et ne pas forcer l’appareil. Pour prévenir les blessures lors du dégagement :

- Tenir le taille-haie par les prises prévues par le fabricant et éloigner les mains de la lame.
- Arrêter l’appareil avant de dégager la branche bloquée, puis suivre les consignes de la notice.

Consulter également la notice pour les équipements de protection recommandés.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Vérifier l’adaptation du TH 18 à la haie dense, tenir l’appareil par les prises prévues et l’arrêter avant tout dégagement de la lame.

Question 4.2. Un client achète la tondeuse TP 36 et demande s’il peut utiliser une batterie d’une autre marque ayant la même tension. Formulez une réponse professionnelle justifiée et indiquez une information de sécurité à lui rappeler concernant la notice ou la batterie.

Une tension identique de 36 V ne suffit pas à garantir la compatibilité : je vous conseille d’utiliser uniquement une batterie et un chargeur déclarés compatibles par le fabricant pour la TP 36. Respectez les consignes de charge et de stockage indiquées dans la notice du modèle. Avant toute intervention sur la tondeuse, retirez la clé de sécurité ou isolez la batterie selon les indications de cette notice.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Utiliser uniquement une batterie et un chargeur compatibles selon le fabricant. Avant toute intervention sur la tondeuse, retirer la clé ou isoler la batterie selon la notice.

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, univers jardinerie, se déroule en session 2026 sous le code 26-BCP-TCV-UJ-E5. D'une durée de 2 h 30 et de coefficient 2, elle porte sur l'équipement électrique sans fil d'une jardinerie. Elle évalue l'analyse du marché et des clients, le choix et le chiffrage d'une gamme, son implantation ainsi que le conseil d'utilisation et la prévention des risques.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- La marge commerciale unitaire HT se calcule ainsi : prix de vente HT moins prix d'achat HT.
- Le coût d'achat total d'un assortiment est la somme des quantités multipliées par leurs prix d'achat unitaires HT.
- La marge totale prévisionnelle est la somme, pour chaque référence, de la quantité multipliée par la marge unitaire HT.
- La capacité d'une tablette se calcule en divisant sa largeur utile par la largeur nécessaire par appareil.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguez les données internes du rayon des réponses de l'enquête, limitée aux 30 clients interrogés.
- Justifiez chaque profil ou usage à l'aide d'une caractéristique technique pertinente de la fiche produit.
- Présentez les opérations demandées et exprimez les calculs économiques en euros HT, sans calcul de TVA.
- Respectez la capacité des tablettes et transmettez les consignes de sécurité du fabricant.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer la marge commerciale unitaire demandée dans le sujet ?

Soustrayez le prix d'achat HT du prix de vente HT conseillé. Présentez l'opération pour chacune des trois références et exprimez le résultat en euros HT. Le sujet ne demande aucun calcul de TVA.

Q : Une batterie d'une autre marque convient-elle si sa tension est identique ?

La même tension ne suffit pas à garantir la compatibilité. Il faut utiliser uniquement une batterie et un chargeur compatibles indiqués par le fabricant, puis respecter les consignes de charge et de stockage figurant dans la notice.

Q : Quelle est la durée de l'épreuve et la calculatrice est-elle autorisée ?

L'épreuve dure 2 h 30 et son coefficient est 2. L'usage de la calculatrice n'est pas autorisé. Aucun document ou matériel ne peut être utilisé en dehors de ceux fournis avec le sujet.

Q : Quels éléments faut-il soigner pour répondre aux attentes du jury ?

Appuyez vos choix sur les données des documents, détaillez les opérations demandées et reliez les produits à leurs usages. Pour les conseils de sécurité, soyez précis, conformez-vous aux consignes fournisseur et renvoyez le client à la notice.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bacprotcv.fr/assets/annales/bac-pro-tcv/Sciences et techniques des équipements et agroéquipements/2026/Bac Pro TCV - Sciences et techniques des équipements et agroéquipements - 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.