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

Épreuve E5 : Choix techniques

Session 2026 • Code sujet : **26-BACPRO-TCVUJ-E5** • Durée : **2 h 30** • Coefficient : **2**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse du marché et du contexte de vente (3 questions) **Page 3**

2. Choix technique et économique de l’offre (3 questions) **Page 5**

3. Préparation de l’implantation commerciale (3 questions) **Page 7**

4. Conseil client, entretien et prévention (2 questions) **Page 9**

5. 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/Sciences et techniques horticoles/2026/Bac Pro TCV - Sciences et techniques horticoles - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse du marché et du contexte de vente

À la jardinerie Les Serres du Val, vous préparez l'offre printanière de plants potagers et aromatiques pour une clientèle variée. Vous analysez les tendances, les profils et les besoins des clients, ainsi que les vérifications utiles pour garantir l'identification et la qualité commerciale des végétaux.

Question 1.1. À partir des données du dossier, relevez deux évolutions des ventes ou des attentes de la clientèle à prendre en compte pour construire l'offre de plants potagers et aromatiques.

Deux évolutions ressortent des données. Les ventes de tomates adaptées aux petits espaces progressent : une variété compacte, cultivable en pot, répond à cette demande. Les pots de basilic se vendent surtout au début de la saison, ce qui justifie une mise en avant précoce et un suivi du réassort. Enfin, les clients demandent souvent des conseils simples sur l'exposition, l'arrosage et le tuteurage ; ces informations doivent être visibles au rayon.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Prévoir une tomate compacte pour les petits espaces, mettre le basilic en avant en début de saison et rendre les conseils pratiques visibles.

Question 1.2. Présentez deux profils de clients visés par l'opération et associez à chacun un besoin auquel l'offre de la jardinerie peut répondre.

Profil	Besoin	Réponse de l'offre
Habitant disposant d'un balcon	Peu de place, culture en pot	Tomate cerise compacte 'Balcony Red'
Jardinier disposant d'un potager	Plant vigoureux pour la pleine terre, tuteur accepté	Tomate 'Marmande' greffée, avec conseils de tuteurage

Ces deux profils sont explicitement recensés dans les observations de la jardinerie. La tomate compacte répond à la contrainte d'espace et de culture en pot du client avec balcon. La variété vigoureuse convient au jardinier qui recherche un plant pour la pleine terre et peut installer un tuteur. L'offre associe ainsi les caractéristiques des plants aux besoins des clients.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Balcon : tomate compacte à cultiver en pot. Potager : tomate vigoureuse pour la pleine terre, avec tuteurage.

Question 1.3. Indiquez deux vérifications à effectuer à la réception ou lors de la mise en rayon afin de garantir l'identification et la qualité commerciale des végétaux.

À la réception ou avant la mise en rayon, vérifier l'identification du lot et l'état des végétaux. Les étiquettes doivent être lisibles et cohérentes avec les références ; les informations de traçabilité sont contrôlées selon les procédures de l'établissement.

- Comparer l’étiquette, la référence du produit et les informations associées au lot.
- Examiner l’état des plants et l’humidité du substrat : les plants doivent être fermes, sans flétrissement manifeste ni détérioration importante, et le substrat doit respecter les consignes du fournisseur.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Vérifier les étiquettes et leur cohérence avec le lot, puis contrôler l’état des plants et l’humidité du substrat.

2. Choix technique et économique de l’offre

Vous disposez des caractéristiques horticoles et des prix des trois références, ainsi que des données de vente et des profils de clientèle. Vous devez justifier une sélection, calculer la capacité du mobilier et comparer les marges unitaires.

Question 2.1. Choisissez deux références à intégrer prioritairement à l’offre. Pour chacune, justifiez votre choix en reliant au moins une caractéristique horticole à un profil ou à une attente de clientèle.

La tomate cerise ‘Balcony Red’ est adaptée aux habitants disposant d’un balcon : son port compact et sa culture possible en pot répondent au manque de place. Les ventes de tomates adaptées aux petits espaces ont progressé.

La tomate ‘Marmande’ greffée convient aux jardiniers ayant un potager, qui recherchent un plant vigoureux et acceptent le tuteurage. Ces deux références couvrent ainsi des besoins de clientèle différents.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> À privilégier : la tomate cerise ‘Balcony Red’ pour les balcons et la tomate ‘Marmande’ greffée pour les potagers.

Question 2.2. Le mobilier mesure 360 cm sur 120 cm. Une barquette mesure 60 cm sur 40 cm et contient 6 plants. Calculez le nombre maximal de barquettes pouvant être installées en une seule couche, puis le nombre maximal de plants correspondant. Présentez les étapes du calcul avec les unités.

Les barquettes sont posées à plat, sans superposition. On divise chaque dimension du mobilier par la dimension correspondante de la barquette, puis on multiplie les places obtenues. Les deux orientations sont à vérifier pour retenir la capacité maximale.

Calcul	Résultat
Orientation 60 × 40 cm : 360 ÷ 60 et 120 ÷ 40	6 × 3 = 18 barquettes
Orientation 40 × 60 cm : 360 ÷ 40 et 120 ÷ 60	9 × 2 = 18 barquettes
Plants : 18 barquettes × 6 plants	108 plants

Les deux orientations remplissent exactement le mobilier de 360 × 120 cm : aucune place supplémentaire n’est possible en une seule couche.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Capacité maximale : 18 barquettes en une couche, soit 108 plants au total.

Question 2.3. Calculez la marge commerciale unitaire hors taxes pour chacune des trois références à l'aide de la relation marge commerciale unitaire = prix de vente HT - prix d'achat HT. Indiquez ensuite pourquoi la marge unitaire ne suffit pas, à elle seule, à décider de la composition de l'offre.

La marge commerciale unitaire HT correspond au prix de vente HT diminué du prix d'achat HT. Elle mesure la marge obtenue sur un plant vendu, sans prendre en compte le nombre de ventes ni l'adaptation du produit aux attentes des clients.

- Tomate cerise 'Balcony Red' : 2,40 − 1,20 = 1,20 € HT.
- Tomate 'Marmande' greffée : 3,90 − 2,10 = 1,80 € HT.
- Basilic 'Grand Vert' : 1,50 − 0,75 = 0,75 € HT.

Le choix de l'offre doit aussi considérer les besoins des différents profils, les ventes observées et les caractéristiques horticoles.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Marges unitaires HT : 'Balcony Red', 1,20 € ; 'Marmande' greffée, 1,80 € ; basilic 'Grand Vert', 0,75 €.

3. Préparation de l’implantation commerciale

La responsable propose un stock initial de trois références, livrées en barquettes de six plants, à installer sur un mobilier de dimensions définies. Vous préparez le nombre de barquettes, une répartition lisible sur le mobilier et des actions pour faciliter le choix et soutenir la vente.

Question 3.1. Complétez le DR 1 en indiquant, pour chaque référence, le nombre de barquettes correspondant au stock proposé. Calculez le nombre total de barquettes à implanter et le nombre de places restant disponibles sur le mobilier.

Chaque référence est conditionnée par six plants : le stock demandé divisé par six donne le nombre de barquettes. Le tableau complète aussi la valeur d’achat HT du stock. Pour la capacité, les deux orientations possibles donnent 18 places. On soustrait les 15 barquettes prévues de cette capacité : trois places restent libres.

Référence	Calcul	Barquettes	Valeur d’achat HT du stock
Tomate cerise ‘Balcony Red’	36 ÷ 6	6	36 × 1,20 € = 43,20 €
Tomate ‘Marmande’ greffée	30 ÷ 6	5	30 × 2,10 € = 63,00 €
Basilic ‘Grand Vert’	24 ÷ 6	4	24 × 0,75 € = 18,00 €
Total	90 ÷ 6	15	124,20 €

Capacité : (360 cm ÷ 60 cm) × (120 cm ÷ 40 cm) = 18 places.

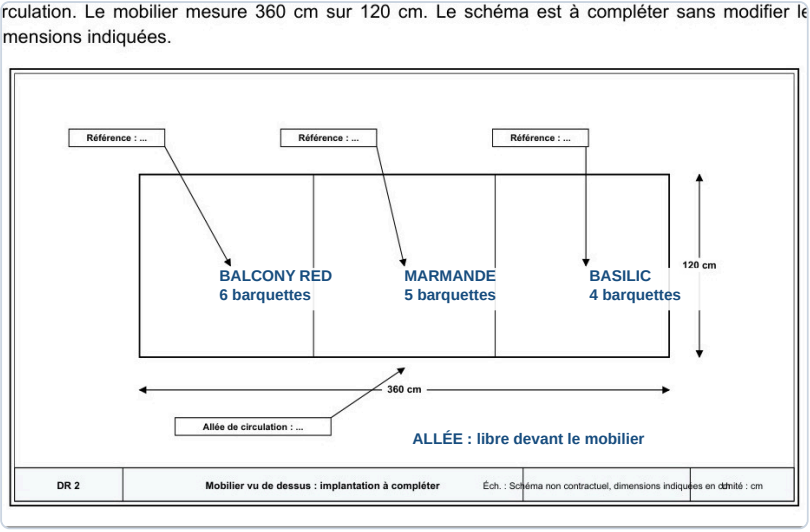
> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> 15 barquettes à implanter sur 18 places : 3 places restent disponibles.

Question 3.2. Sur le DR 2, proposez une répartition des trois références sur le mobilier. Identifiez clairement les zones attribuées à chaque référence et indiquez l’allée de circulation. L’implantation doit respecter les dimensions et la capacité calculées.

Les trois zones du DR 2 mesurent chacune 120 × 120 cm. Une zone accueille au maximum 6 barquettes à plat, soit deux dans la largeur et trois dans la profondeur. Répartir les références dans l’ordre suivant : 6 barquettes de tomate cerise, 5 de Marmande et 4 de basilic. Les trois places non utilisées restent libres. L’allée de circulation est devant le mobilier et doit rester dégagée.

DR 2 complété : répartition des références

rculation. Le mobilier mesure 360 cm sur 120 cm. Le schéma est à compléter sans modifier le
mensions indiquées.



✓ RÉPONSE À RETENIR

DR 2 : 6 Balcony Red, 5 Marmande greffées et 4 basilics. Allée devant le mobilier laissée libre.

Question 3.3. Proposez deux actions commerciales concrètes pour faciliter le choix des clients et soutenir la vente de l'offre implantée. Pour chacune, précisez l'information ou le service apporté au client.

Deux actions concrètes rendent l'offre plus lisible et accompagnent l'achat :

1. Installer une fiche-conseil devant chaque référence, indiquant l'espace nécessaire, l'exposition, le type de culture et les soins essentiels. Le client peut comparer les plants selon sa situation.
2. Proposer un conseil personnalisé sur le choix du plant et son entretien. Préciser notamment que la Marmande nécessite un tuteur et que le basilic demande un substrat frais sans excès d'eau.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Fiches-conseils comparatives et conseil personnalisé sur le choix, l'exposition et l'entretien des plants.

4. Conseil client, entretien et prévention

Les végétaux exposés sont vivants et leur présentation doit préserver leur qualité jusqu'à la vente. Vous mobilisez les repères du dossier pour conseiller un client et préciser les gestes de prévention et les contrôles réguliers au rayon.

Question 4.1. Un client disposant d'un balcon ensoleillé et de peu de place souhaite cultiver une tomate en pot. Proposez une référence adaptée et formulez deux conseils précis concernant l'installation ou l'entretien de ce plant.

La tomate cerise 'Balcony Red' est adaptée : son port compact, sa hauteur adulte de 40 à 50 cm et sa culture possible en pot répondent au manque de place. Son exposition doit être ensoleillée.

1. Installez-la dans un pot stable et adapté, placé à un endroit ensoleillé.
2. Surveillez l'humidité du substrat : arrosez selon les besoins, sans excès ni dessèchement prolongé, qui peut faire flétrir le plant.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Tomate cerise 'Balcony Red', installée en pot au soleil et arrosée sans excès ni dessèchement prolongé.

Question 4.2. Indiquez deux mesures de prévention à appliquer lors de la manutention des barquettes ou de l'entretien du mobilier. Indiquez également deux contrôles réguliers à réaliser pour maintenir la qualité des végétaux exposés.

Pour prévenir les risques pendant la manutention ou l'entretien du mobilier, adoptez ces gestes :

- Gardez une prise stable, évitez les torsions du dos et demandez de l'aide si une barquette est encombrante ou difficile à porter.
- Laissez l'allée dégagée et essuyez rapidement toute eau répandue pour éviter les glissades.

Contrôlez régulièrement l'état général des plants, notamment l'absence de flétrissement ou de dommages importants, ainsi que l'humidité du substrat au regard des consignes du fournisseur.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Prévention : prise stable, dos sans torsion, allée dégagée et sol sec. Contrôles : état des plants et humidité du substrat.

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, session 2026, code 26-BACPRO-TCVUJ-E5, dure 2 h 30 et compte coefficient 2. Elle porte sur la préparation d'une offre printanière de plants potagers et aromatiques à la jardinerie Les Serres du Val. Elle évalue l'analyse commerciale, le choix des végétaux, les calculs, l'implantation, le conseil et la prévention.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- La capacité se calcule selon l'orientation des barquettes, sans chevauchement ni superposition ; ici, le mobilier accueille au maximum 18 barquettes.
- Nombre de barquettes nécessaires = stock demandé en plants ÷ nombre de plants par barquette.
- Marge commerciale unitaire HT = prix de vente unitaire HT - prix d'achat unitaire HT.
- Le conseil horticole rapproche les caractéristiques du plant des contraintes du client : espace, exposition, contenant et entretien.

Points de vigilance & attentes du jury

- Justifiez chaque référence choisie par une caractéristique horticole et un besoin précis de clientèle.
- Présentez les calculs de capacité et de marge avec les unités et les étapes demandées.
- Vérifiez que le stock prévu tient dans la capacité du mobilier et laissez l'allée de circulation libre.
- Pour la qualité des plants, contrôlez les étiquettes, l'état général et l'humidité du substrat.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer la capacité d'un mobilier pour des barquettes ?

Divisez la longueur et la profondeur du mobilier par les dimensions correspondantes de la barquette. Testez son orientation pour obtenir le maximum de places, sans chevauchement ni superposition, puis multipliez le nombre de barquettes par le nombre de plants qu'elles contiennent.

Q : Quels éléments prendre en compte pour conseiller un plant au client ?

Confrontez les caractéristiques du végétal aux conditions réelles de culture : espace disponible, exposition, contenant et disponibilité pour l'entretien. Adaptez les conseils au client et conservez lisibles les indications du fournisseur et les étiquettes associées aux produits.

Q : Comment organiser son temps et vérifier le barème de cette épreuve ?

L'épreuve dure 2 h 30 et les quatre parties totalisent 20 points : 4, 6, 6 et 4 points. Répartissez votre temps selon ces pondérations, gardez du temps pour vérifier les calculs et rendez obligatoirement les documents réponses DR 1 et DR 2.

Q : Quels critères professionnels vérifier pour préserver la qualité des plants ?

Vérifiez que la référence et l'étiquette sont lisibles et cohérentes avec le lot, que les plants ne sont pas flétris ou dégradés et que l'humidité du substrat respecte les consignes du fournisseur. Contrôlez aussi la stabilité du mobilier et la sécurité de l'allée.

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