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 UNIVERS JARDINERIE

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 du marché et du contexte de vente (4 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 2 : Choix technique et économique de l'offre (6 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 3 : Préparation de l'implantation commerciale (6 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 4 : Conseil client, entretien et prévention (4 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 la calculatrice n'est pas autorisé.

Ce sujet comporte 10 pages numérotées de 1/10 à 10/10.
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 : JARDINERIE LES SERRES DU VAL, ANGERS (MAINE-ET-LOIRE)

Vous êtes conseiller vendeur au rayon végétaux d'extérieur de la jardinerie Les Serres du Val. La responsable vous demande de préparer l'implantation de l'offre de plants potagers et aromatiques pour le lancement de la saison printanière. La clientèle comprend des jardiniers disposant d'un potager, des habitants de maisons avec balcon et des clients débutants.

Vous devez exploiter les données du dossier technique, sélectionner une offre adaptée, vérifier sa faisabilité sur le mobilier disponible et proposer une implantation ainsi que des conseils de vente. Toute réponse doit être justifiée par les informations du dossier ou par vos connaissances professionnelles. Les prix d'achat et de vente indiqués dans le sujet sont exprimés hors taxes.

Le sujet comporte quatre parties. Les documents réponses DR 1 et DR 2 sont à rendre avec la copie. La qualité de l'expression et la précision du vocabulaire professionnel sont prises en compte dans l'évaluation.

PARTIE 1 : Analyse du marché et du contexte de vente (4 points)

Capacité C5.1 : Situer le produit sur le marché

À l'aide des documents DT 2 et DT 3, analysez le contexte commercial de l'opération et les attentes des clients du rayon.

1.1 (1,5 point) Relevez deux évolutions des ventes ou des attentes de la clientèle qui doivent être prises en compte pour construire l'offre de plants potagers et aromatiques.

1.2 (1,5 point) Présentez deux profils de clients visés par l'opération et associez à chacun un besoin auquel l'offre de la jardinerie peut répondre.

1.3 (1 point) 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.

PARTIE 2 : Choix technique et économique de l'offre (6 points)

Capacités C5.1 et C5.2 : Caractériser et justifier le choix des produits

Vous disposez des caractéristiques des végétaux et des prix figurant dans le DT 1. Les données de fréquentation et de ventes antérieures figurent dans le DT 2. Justifiez vos choix à partir de ces informations.

Caractéristiques et prix des végétaux proposés

Référence	Caractéristiques horticoles	Besoin principal du client	Achat unitaire HT	Vente unitaire HT
Tomate cerise ‘Balcony Red’	Pot de 10,5 cm ; port compact ; hauteur adulte de 40 à 50 cm ; exposition ensoleillée	Balcon ou petit espace ; culture en pot	1,20 €	2,40 €
Tomate ‘Marmande’ greffée	Pot de 12 cm ; variété vigoureuse ; tuteurage nécessaire ; exposition ensoleillée	Potager ; recherche d’un plant vigoureux	2,10 €	3,90 €
Basilic ‘Grand Vert’	Pot de 10,5 cm ; plante aromatique ; emplacement chaud et lumineux ; arrosage régulier sans excès	Culture en pot ou au jardin ; récolte de feuilles	0,75 €	1,50 €

Données communiquées par le fournisseur et relevées par la jardinerie.

2.1 (2 points) 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.

2.2 (2 points) Le mobilier mesure 360 cm sur 120 cm. Une barquette fournisseur 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.

2.3 (2 points) Calculez la marge commerciale unitaire hors taxes pour chacune des trois références, à l’aide de la relation $\text{marge commerciale unitaire} = \text{prix de vente HT} - \text{prix d’achat HT}$. Indiquez ensuite pourquoi la marge unitaire ne suffit pas, à elle seule, à décider de la composition de l’offre.

PARTIE 3 : Préparation de l’implantation commerciale (6 points)

Capacité C5.2 : Proposer des actions commerciales en vue de l’implantation d’un produit

La responsable souhaite présenter une offre lisible, adaptée aux dimensions du mobilier et facilement réapprovisionnable. La proposition de stock initial est de 36 plants de tomate cerise ‘Balcony Red’, 30 plants de tomate ‘Marmande’ greffée et 24 pots de basilic ‘Grand Vert’. Chaque référence est livrée en barquettes de 6 plants. Utilisez les données du DT 1 et le document réponse DR 1.

3.1 (2 points) 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.

3.2 (2 points) 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. Votre implantation doit respecter les dimensions et la capacité calculées.

3.3 (2 points) 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.

PARTIE 4 : Conseil client, entretien et prévention (4 points)

Mobiliser les connaissances horticoles et les pratiques professionnelles du rayon

Les végétaux sont vivants et leur présentation doit préserver leur qualité jusqu'à la vente. Appuyez-vous sur les recommandations du DT 3 pour répondre aux questions suivantes.

4.1 (2 points) 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.

4.2 (2 points) 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.

DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : FICHE TECHNIQUE FOURNISSEUR ET PLAN DU MOBILIER DE PRÉSENTATION

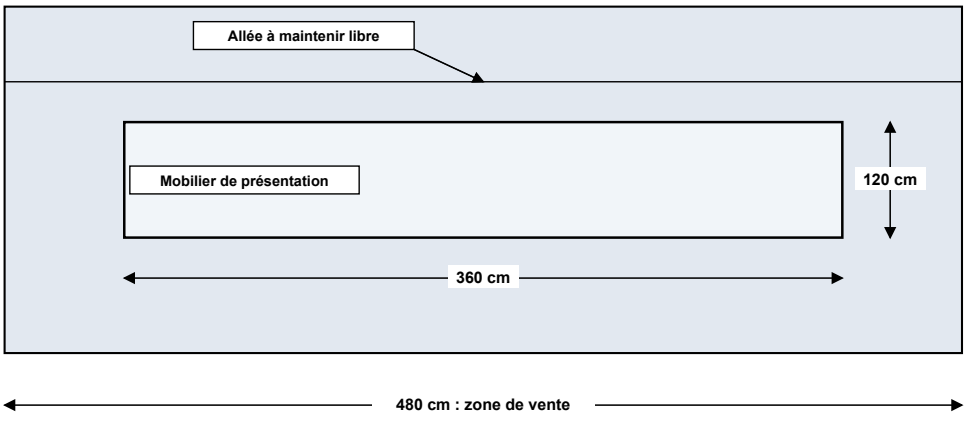
Les plants sont livrés en barquettes de 6 unités. Les dimensions d'une barquette sont de 60 cm sur 40 cm. Elle est destinée à être posée à plat et ne doit pas être superposée sur le mobilier de vente. Le mobilier disponible mesure 360 cm de longueur sur 120 cm de profondeur. Il est installé dans une zone de vente de 480 cm sur 360 cm. Une allée de circulation doit rester libre devant le mobilier. Les caractéristiques et prix des trois références sont présentés dans le tableau ci-dessous.

Pour estimer la capacité, divisez la longueur et la profondeur du mobilier par les dimensions correspondantes d'une barquette, en orientant les barquettes de façon à obtenir le plus grand nombre de places sans chevauchement.

Fiche fournisseur des végétaux

Référence	Type de plant	Conditions et caractéristiques	Prix d'achat unitaire HT	Prix de vente unitaire HT
BAL-10	Tomate cerise 'Balcony Red'	Pot de 10,5 cm ; port compact ; hauteur adulte de 40 à 50 cm ; soleil ; culture possible en pot	1,20 €	2,40 €
MAR-12	Tomate 'Marmande' greffée	Pot de 12 cm ; croissance vigoureuse ; prévoir un tuteur ; exposition ensoleillée	2,10 €	3,90 €
BAS-10	Basilic 'Grand Vert'	Pot de 10,5 cm ; emplacement chaud et lumineux ; maintenir le substrat frais sans excès d'eau	0,75 €	1,50 €

Les prix sont exprimés hors taxes. Les caractéristiques sont celles annoncées par le fournisseur.



DT 1	Plan simplifié de la zone de présentation	Éch. : Schéma non contractuel, dimensions indiquées en cm	Unité : cm

DT 2 : DONNÉES DE VENTE ET ATTENTES DE LA CLIENTÈLE

La jardinerie a relevé les données suivantes lors de la saison précédente. Elles sont fournies pour aider à situer l'offre et ne constituent pas une prévision garantie des ventes. La clientèle locale comprend des propriétaires de potager, des habitants disposant d'un balcon et des personnes débutant une activité de jardinage.

Relevé commercial de la saison précédente

Indicateur	Donnée relevée	Conséquence possible pour l'offre
Ventes de plants de tomate	Les références adaptées aux petits espaces ont progressé par rapport à la saison précédente.	Prévoir une référence compacte et expliquer la culture en pot.
Ventes de plants aromatiques	Les pots de basilic se vendent principalement au début de la saison.	Soigner la visibilité et renouveler régulièrement la présentation.
Demandes au rayon	Les clients demandent souvent des conseils simples sur l'exposition, l'arrosage et le tuteurage.	Rendre les conseils pratiques accessibles sur le mobilier.
Motif de réclamation observé	Des plants flétris ou dont les étiquettes sont absentes sont plus difficiles à vendre.	Contrôler l'état des plantes et la présence des informations d'identification.

Données internes de la jardinerie Les Serres du Val.

Profils de clientèle et besoins repérés

Profil client	Contrainte ou attente	Exemple de réponse commerciale
Jardinier disposant d'un potager	Recherche un plant destiné à la pleine terre et accepte d'installer un tuteur.	Présenter une variété vigoureuse et donner des conseils d'installation.
Habitant disposant d'un balcon	Dispose de peu de place et souhaite cultiver en pot.	Présenter une variété compacte et rappeler le besoin d'ensoleillement.
Client débutant	Souhaite une culture simple et des repères d'entretien.	Donner des conseils courts sur l'arrosage, l'exposition et le suivi du plant.

Synthèse des observations de l'équipe de vente.

DT 3 : REPÈRES DE QUALITÉ, DE CONSEIL ET DE PRÉVENTION AU RAYON VÉGÉTAUX

Pour conseiller un plant potager ou aromatique, confrontez les caractéristiques du végétal aux conditions réelles de culture du client : espace disponible, exposition, contenant et disponibilité pour l'entretien. Les indications du fournisseur et les étiquettes associées aux produits doivent être conservées et rendues lisibles pour le client.

À la réception et pendant la vente, l'équipe contrôle l'identification des références, l'état général des plants, l'humidité du substrat et l'absence de détérioration manifeste. Les consignes de soin du fournisseur sont respectées. Un arrosage excessif peut maintenir le substrat trop humide ; un dessèchement prolongé peut provoquer le flétrissement des plants.

Pour la manutention, utiliser les équipements disponibles lorsque cela est nécessaire, garder une prise stable, éviter les torsions du dos et demander de l'aide pour une charge encombrante ou difficile à manipuler. Maintenir les zones de circulation dégagées et essuyer rapidement toute eau répandue au sol.

Les informations d'identification et de traçabilité des végétaux sont vérifiées conformément aux procédures de l'établissement et aux exigences applicables à la commercialisation des végétaux. Le règlement (UE) 2016/2031 établit un cadre européen relatif aux organismes nuisibles aux végétaux ; il ne remplace pas la vérification des documents et consignes propres aux lots reçus.

Contrôles professionnels avant et pendant la vente

Point de contrôle	Observation attendue	Action si anomalie
Identification	Référence et étiquette lisibles et cohérentes avec le lot.	Isoler le produit concerné et vérifier les informations avec le responsable.
État du plant	Plant ferme, sans flétrissement manifeste ni dommage important.	Retirer de la présentation les plants dégradés et suivre la procédure de l'établissement.
Substrat	Humidité cohérente avec les consignes de soin du fournisseur.	Adapter l'entretien et contrôler à nouveau le lot.
Sécurité de la zone	Mobilier stable, allée libre, sol sec.	Sécuriser la zone et traiter immédiatement la situation à risque.

Repères de travail de l'équipe du rayon.

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Tableau de préparation du stock initial — **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Complétez directement le tableau. Une barquette contient 6 plants. Le mobilier peut recevoir au maximum le nombre de barquettes déterminé à la question 2.2.

Nomenclature du stock à implanter

Référence	Stock demandé en plants	Nombre de plants par barquette	Nombre de barquettes	Prix d'achat unitaire HT	Valeur d'achat HT du stock
Tomate cerise 'Balcony Red'	36	6	.....	1,20 €	.....
Tomate 'Marmande' greffée	30	6	.....	2,10 €	.....
Basilic 'Grand Vert'	24	6	.....	0,75 €	.....
Total	90	6	.....	.....	.....

Cadre réservé aux justifications, calculs complémentaires ou schémas du candidat :

.....

.....

.....

.....

.....

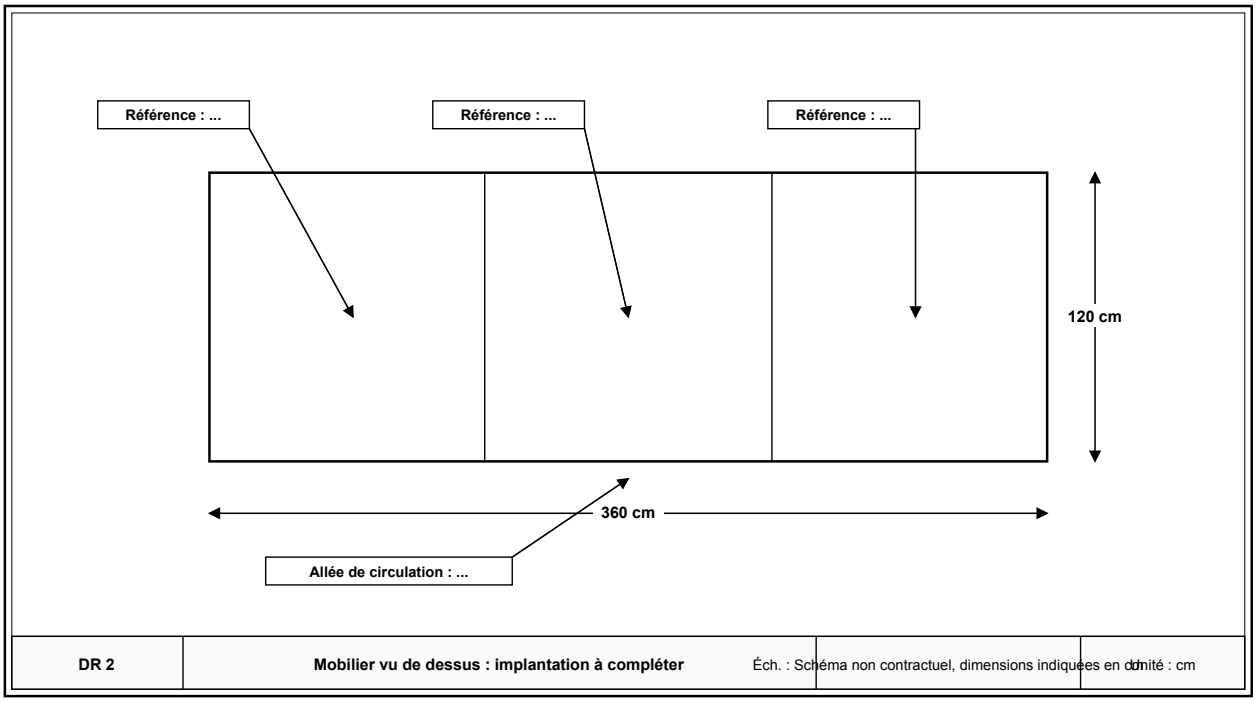
.....

.....

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 2 : Proposition d'implantation sur le mobilier — **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Complétez le schéma en nommant les zones réservées aux références et en indiquant l'allée de circulation. Le mobilier mesure 360 cm sur 120 cm. Le schéma est à compléter sans modifier les dimensions indiquées.



DR 2	Mobilier vu de dessus : implantation à compléter	Éch. : Schéma non contractuel, dimensions indiquées en cm	Unité : cm

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.