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-BP-TCV-ALIM-E5** • Durée : **2 h 30** • Coefficient : **2**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse de la situation contractuelle (4 questions) **Page 3**

2. Diagnostic du produit et choix de valorisation (3 questions) **Page 5**

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

4. 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/Techniques de vente/2026/Bac Pro TCV - Techniques de vente - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse de la situation contractuelle

Un magasin Biocoop de Rennes commande 900 gourdes de compote à un fournisseur, qui confirme par courriel le prix et la date de livraison avant d'annoncer qu'il ne livrera pas. Il faut analyser cette situation au regard des ressources juridiques fournies et distinguer les dépenses engagées de leur éventuelle indemnisation.

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les faits utiles. Précisez notamment la nature des échanges entre le magasin et le fournisseur ainsi que les obligations que chacun a acceptées.

Le 10 mars, le magasin transmet une commande de 900 gourdes à 1,20 € HT l'unité, avec livraison prévue le 1er avril. Le fournisseur l'accepte par courriel en confirmant la quantité, le prix et la date : l'accord forme un contrat de vente entre professionnels. Le fournisseur s'oblige à livrer les 900 unités à la date convenue ; le magasin s'oblige à payer le prix convenu. Le courriel constitue une preuve écrite de cet accord. L'annonce du 20 mars révèle que le fournisseur prévoit de ne pas respecter son engagement.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Contrat de vente formé : 900 gourdes à livrer le 1er avril, au prix convenu de 1,20 € HT l'unité.

Question 1.2. Formulez le problème de droit auquel le magasin est confronté à la suite de l'annonce de non-livraison du fournisseur.

Le fournisseur peut-il refuser d'exécuter la commande qu'il a confirmée par écrit, en invoquant une insuffisance de stock ? Le magasin peut-il lui demander de respecter son engagement et, si la livraison n'a pas lieu à la date prévue, recourir aux voies ouvertes en cas d'inexécution contractuelle ? Il faut déterminer les conséquences de cette annonce au regard de la force obligatoire du contrat et de l'exigence de bonne foi, en tenant compte du fait que la date de livraison convenue est le 1er avril.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Le magasin peut-il agir face au refus annoncé, puis à la non-livraison à la date convenue, et obtenir une mesure adaptée ou réparation d'un préjudice prouvé ?

Question 1.3. À partir des textes et de la décision reproduits dans le DT 2, présentez les règles applicables à la force obligatoire du contrat, à l'exécution de bonne foi et aux conséquences possibles d'une inexécution.

Les règles du dossier s'appliquent ainsi :

- **Force obligatoire :** selon l'article 1103 du Code civil, un contrat légalement formé s'impose aux parties.
- **Bonne foi :** l'article 1104 l'exige pendant la négociation, la formation et l'exécution. L'arrêt Huard illustre cette exigence dans un contexte commercial particulier, sans déterminer automatiquement l'issue de tout litige.
- **Inexécution :** l'article 1217 permet notamment de poursuivre l'exécution forcée, de solliciter une réduction du prix, de provoquer la résolution du contrat ou de demander réparation des conséquences, sous réserve des conditions applicables.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le contrat oblige les parties et doit être exécuté de bonne foi ; l'article 1217 prévoit plusieurs recours en cas d'inexécution, sous conditions.

Question 1.4. Résolvez le problème de droit dans cette situation. Justifiez si le magasin peut invoquer une inexécution contractuelle et indiquez les démarches qu'il peut envisager. Distinguez les dépenses déjà engagées de leur éventuelle indemnisation, qui dépend de la preuve du préjudice, du lien de causalité et des conditions légales applicables.

1. La confirmation écrite établit l'engagement de livrer 900 unités le 1er avril. Le refus annoncé le 20 mars pour insuffisance de stock manifeste une intention de ne pas exécuter le contrat. La livraison n'étant pas encore arrivée à échéance, le magasin peut demander immédiatement une solution et conserver la preuve de cet échange ; la non-livraison à la date prévue constituera l'inexécution à laquelle appliquer les recours pertinents.
2. Il pourra notamment demander l'exécution de l'engagement, rechercher une solution amiable, puis envisager les recours de l'article 1217, dont la résolution et la réparation d'un préjudice.
3. Les dépenses déjà engagées s'élèvent à 430 € : 250 € pour le présentoir et 180 € pour la communication. Leur montant ne vaut pas indemnisation automatique : le magasin devra prouver le préjudice, le lien de causalité avec l'inexécution et satisfaire aux conditions légales. L'arrêt Huard invite à apprécier concrètement la bonne foi.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le refus annoncé permet de demander une solution ; si la livraison n'a pas lieu le 1er avril, le magasin pourra invoquer l'inexécution. Les 430 € ne sont indemnisables que si le préjudice et son lien causal sont prouvés.

2. Diagnostic du produit et choix de valorisation

Le magasin étudie le référencement d'une compote biologique pomme-poire sans sucres ajoutés, en gourde de 90 g, à partir des informations sur sa clientèle, son marché local, ses concurrents et ses ressources internes. Il doit établir un diagnostic, classer les facteurs du dossier en PESTEL et proposer des actions commerciales cohérentes avec son positionnement.

Question 2.1. Réalisez un diagnostic synthétique du projet à l'aide des éléments des DT 1 et DT 2. Présentez au moins une force et une faiblesse internes, puis une opportunité et une menace externes, en reliant chaque élément à une donnée précise du dossier.

Le diagnostic distingue les ressources internes du magasin et les facteurs de son environnement :

Élément	Constat relié au dossier
Force interne	Clientèle régulière sensible à l'origine et à la composition ; équipe en mesure de conseiller.
Faiblesse interne	Espace limité pour les nouveautés et absence d'historique de vente.
Opportunité externe	4 200 ventes annuelles de compotes bio sur 12 000 compotes nomades ; intérêt des consommateurs pour le bio.
Menace externe	Deux enseignes bio concurrentes ; prix envisagé de 2,22 € contre 0,95 € à 1,35 € observés.

Le conseil et l'intérêt pour le bio favorisent le projet, tandis que le prix élevé et les contraintes d'implantation appellent un lancement prudent.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Force : clientèle sensible au bio et équipe conseil. Faiblesse : espace limité et absence d'historique. Opportunité : marché bio existant. Menace : concurrence et prix supérieur aux prix observés.

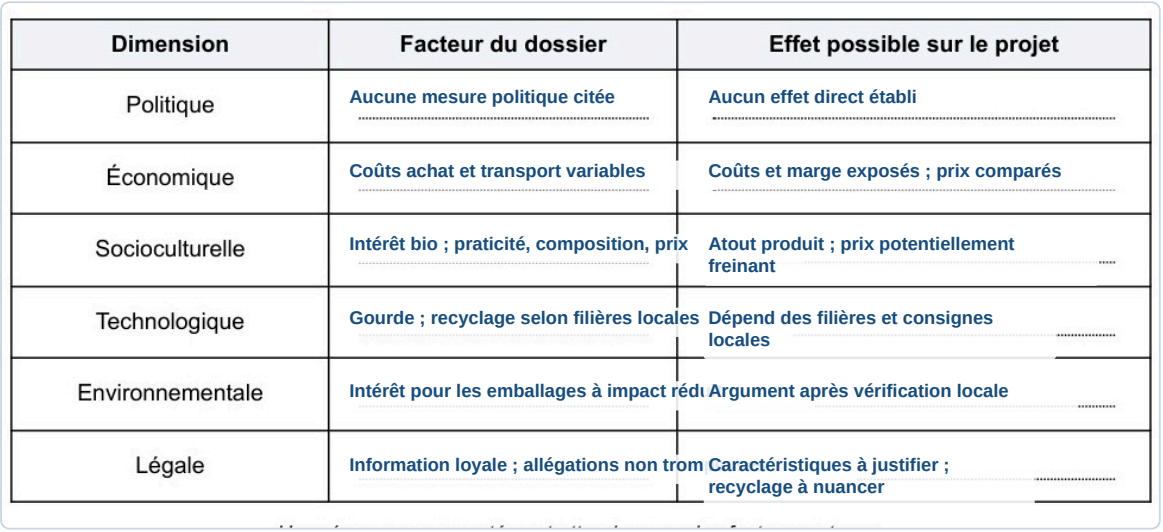
Question 2.2. Complétez le tableau du DR 1 en classant les facteurs pertinents du dossier selon les dimensions politique, économique, socioculturelle, technologique, environnementale et légale du PESTEL. Pour chaque facteur retenu, indiquez brièvement son effet possible sur le projet.

Classement des facteurs présents dans le dossier et de leurs effets possibles :

Dimension	Facteur du dossier	Effet possible sur le projet
Politique	Aucune mesure politique précise n’est citée.	Aucun effet direct ne peut être établi.
Économique	Coûts d’achat et de transport variables ; prix concurrents de 0,95 € à 1,35 €.	Risque sur les coûts et la marge ; comparaison défavorable au prix envisagé.
Socioculturelle	Intérêt pour le bio ; critères de choix : praticité, composition et prix.	Le produit répond à plusieurs attentes, mais son prix peut freiner l’achat.
Technologique	Emballage recyclable dans certaines filières locales.	La valorisation dépend des filières et consignes disponibles.
Environnementale	Intérêt pour les emballages à impact réduit.	Argument possible après vérification de la recyclabilité locale.
Légale	Obligation d’information loyale et interdiction des allégations trompeuses.	Étayer les caractéristiques annoncées et nuancer toute affirmation sur le recyclage.

Aucun facteur politique précis n’étant donné, il ne faut pas en inventer.

Tableau PESTEL complété



Dimension	Facteur du dossier	Effet possible sur le projet
Politique	Aucune mesure politique citée	Aucun effet direct établi
Économique	Coûts achat et transport variables	Coûts et marge exposés ; prix comparés
Socioculturelle	Intérêt bio ; praticité, composition, prix	Atout produit ; prix potentiellement freinant
Technologique	Gourde ; recyclage selon filières locales	Dépend des filières et consignes locales
Environnementale	Intérêt pour les emballages à impact réd	Argument après vérification locale
Légale	Information loyale ; allégations non trom	Caractéristiques à justifier ; recyclage à nuancer

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le projet doit surveiller ses coûts et son prix, répondre aux attentes des clients et vérifier toute communication sur la recyclabilité.

Question 2.3. Proposez deux actions de valorisation commerciale adaptées au positionnement du magasin et aux caractéristiques du produit. Pour chacune, précisez l’objectif recherché et justifiez votre choix à partir du dossier.

1. **Conseiller et valoriser le produit au rayon épicerie** en présentant son caractère biologique, sa recette pomme-poire sans sucres ajoutés selon la fiche fournisseur, et son format pratique de 90 g. Objectif : faciliter le choix des familles et des clients nomades, en s’appuyant sur une clientèle attentive à la composition et sur l’équipe de conseil.

2. **Tester une implantation réduite**, puis suivre les ventes et les retours des clients. Objectif : évaluer l'intérêt avant d'occuper davantage l'espace nouveautés, limité et sans historique de vente. Après vérification des consignes locales, communiquer uniquement sur les filières qui acceptent cet emballage.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Mettre en avant les caractéristiques vérifiées du produit et tester une implantation réduite en suivant les ventes ; communiquer avec prudence sur le recyclage.

3. Analyse commerciale et financière

Le magasin évalue la rentabilité prévisionnelle du lancement à partir d'un prix d'achat HT, d'un prix de vente TTC, d'un taux de TVA, de coûts fixes spécifiques et d'une prévision de ventes. Les formules sont données dans le DT 3 et les calculs doivent être présentés dans le document réponse avec les unités demandées.

Question 3.1. Calculez le prix de vente unitaire HT, la marge commerciale unitaire, le taux de marque et le taux de marge. Présentez les calculs et les résultats en utilisant les formules données dans le DT 3.

Le prix de vente HT s'obtient en retirant la TVA du prix TTC. La marge unitaire est la différence entre le prix de vente HT et le prix d'achat HT. Pour éviter les écarts d'arrondi dans les taux, les calculs intermédiaires sont conservés sans arrondi ; les montants sont ensuite arrondis au centime et les pourcentages à deux décimales, conformément aux consignes. Les formules appliquées sont celles du DT 3.

Indicateur	Calcul	Résultat
Prix de vente unitaire HT	2,22 € ÷ 1,055	2,10 €
Marge commerciale unitaire	2,22 € ÷ 1,055 - 1,20 €	0,90 €
Taux de marque	Marge ÷ prix de vente HT × 100	42,97 %
Taux de marge	Marge ÷ prix d'achat HT × 100	75,36 %

Calculs 3.1 complétés dans le DR 1

Questions 3.1 à 3.3 : Tableau de calculs commerciaux

Indicateur	Calcul	Résultat
Prix de vente unitaire HT	.....	2,10 € .....
Marge commerciale unitaire	.....	0,90 € .....
Taux de marque	.....	42,97 % .....
Taux de marge	.....	75,36 % .....
Seuil de rentabilité en unités	.....	.....
Contribution prévisionnelle après coûts fixes	.....	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Prix de vente HT : 2,10 € ; marge unitaire : 0,90 € ; taux de marque : 42,97 % ; taux de marge : 75,36 %.

Question 3.2. Calculez le seuil de rentabilité en nombre d'unités à vendre pour couvrir les coûts fixes du lancement. Précisez la quantité entière minimale à atteindre.

Le DT 3 assimile la marge commerciale unitaire à la marge sur coût variable unitaire. Le seuil théorique s'obtient donc en divisant les coûts fixes spécifiques par cette marge, calculée sans arrondi intermédiaire. Comme les ventes se comptent en unités entières, il faut arrondir le seuil à l'unité supérieure pour couvrir intégralement les

840 € de coûts fixes.

Calcul	Résultat
840 € ÷ (2,22 € ÷ 1,055 - 1,20 €)	928,93 unités
Quantité entière minimale à vendre	929 unités

928 unités ne couvrent pas les coûts fixes ; 929 unités les couvrent.

Seuil de rentabilité complété dans le DR 1

Questions 3.1 à 3.3 : Tableau de calculs commerciaux

Indicateur	Calcul	Résultat
Prix de vente unitaire HT	.....	.....
Marge commerciale unitaire	.....	.....
Taux de marque	.....	.....
Taux de marge	.....	.....
Seuil de rentabilité en unités	.....	929 unités
Contribution prévisionnelle après coûts fixes	.....	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil théorique : 928,93 unités. Quantité entière minimale : 929 unités.

Question 3.3. À partir de la prévision de vente de 1 200 unités, calculez la contribution prévisionnelle après prise en compte des coûts fixes spécifiques au lancement. Concluez sur la faisabilité économique au regard des seules données disponibles et indiquez une limite de votre analyse.

La contribution prévisionnelle est la marge commerciale totale générée par les ventes, diminuée des coûts fixes spécifiques au lancement. Le calcul conserve la marge unitaire non arrondie afin d'éviter une accumulation d'écarts. Une contribution positive signifie que les coûts retenus sont couverts, mais ne suffit pas à démontrer la rentabilité globale du magasin.

Calcul	Résultat
(2,22 € ÷ 1,055 - 1,20 €) × 1 200 unités - 840 €	245,12 €

- Conclusion : le lancement couvre les coûts spécifiques retenus selon cette prévision.
- Limite : l'analyse exclut notamment les coûts de personnel, les autres charges et les invendus.

Contribution prévisionnelle complétée dans le DR 1

Questions 3.1 à 3.3 : Tableau de calculs commerciaux

Indicateur	Calcul	Résultat
Prix de vente unitaire HT	.....	.....
Marge commerciale unitaire	.....	.....
Taux de marque	.....	.....
Taux de marge	.....	.....
Seuil de rentabilité en unités	.....	.....
Contribution prévisionnelle après coûts fixes	.....	245,12 € .....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Contribution prévisionnelle : 245,12 €. Elle couvre les coûts retenus, sans garantir la rentabilité globale.

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, session 2026, porte le code 26-BP-TCV-ALIM-E5 ; elle dure 2 h 30 et a un coefficient 2. Le projet de lancement d'une compote biologique en gourde chez Biocoop sert de support à l'analyse contractuelle, au diagnostic commercial et environnemental, aux propositions de valorisation et aux calculs de rentabilité prévisionnelle.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Un contrat légalement formé s'impose aux parties et doit être exécuté de bonne foi.
- Le diagnostic SWOT distingue les facteurs internes, forces et faiblesses, des facteurs externes, opportunités et menaces.
- Taux de marque = marge commerciale ÷ prix de vente HT × 100 ; taux de marge = marge commerciale ÷ prix d'achat HT × 100.
- Dans ce cas simplifié, le seuil de rentabilité en unités = coûts fixes ÷ marge commerciale unitaire.

Points de vigilance & attentes du jury

- Dans le syllogisme juridique, séparez les faits qualifiés, le problème de droit, la règle applicable et la solution motivée.
- Reliez chaque élément du diagnostic à une donnée précise et distinguez les facteurs internes des facteurs externes.
- Pour chaque facteur PESTEL retenu, indiquez un effet possible concret sur le projet.
- Présentez les opérations, les unités et les arrondis demandés ; signalez les charges absentes de l'analyse simplifiée.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment passer du prix TTC au prix de vente HT dans cet exercice ?

Divisez le prix de vente TTC par 1 plus le taux de TVA exprimé sous forme décimale. Pour une TVA de 5,5 %, utilisez le diviseur 1,055, puis arrondissez le résultat monétaire au centime.

Q : Comment distinguer le taux de marque du taux de marge ?

Les deux taux ont la marge commerciale au numérateur. Le taux de marque la rapporte au prix de vente HT, tandis que le taux de marge la rapporte au prix d'achat HT. Multipliez chaque rapport par 100.

Q : Comment organiser le temps et les réponses pendant l'épreuve ?

L'épreuve dure 2 h 30 et l'usage de la calculatrice n'est pas autorisé. Répartissez le temps entre les trois parties, réservez un moment aux calculs et vérifiez que le DR 1 est complété et rendu avec la copie.

Q : Quels éléments faut-il faire apparaître pour répondre aux attentes de notation ?

Appuyez les analyses sur les données et ressources du sujet, justifiez les préconisations et montrez les étapes des calculs. Respectez les unités et les arrondis indiqués, sans confondre les dépenses engagées et leur éventuelle indemnisation.

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