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

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse fonctionnelle, commerciale et réglementaire (3 questions) **Page 3**

2. Étude technologique, choix du conditionnement et calculs (3 questions) **Page 5**

3. Préparation de l'implantation et actions commerciales (3 questions) **Page 6**

4. Prévention, hygiène et sécurité au poste de vente (3 questions) **Page 9**

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/Technologies informatiques et multimédia/2026/Bac Pro TCV - Technologies informatiques et multimédia - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse fonctionnelle, commerciale et réglementaire

L'épicerie Les Halles du Val envisage d'implanter le jus de pomme local Vergers du Layon dans un meuble réfrigéré. À partir des données de marché et des consignes de conservation, il faut caractériser la gamme, calculer sa part de marché en valeur et repérer les exigences qui influencent sa vente.

Question 1.1. Calculez la part de marché en valeur de la gamme Vergers du Layon dans l'échantillon. Présentez le calcul et le résultat en pourcentage, arrondi à deux décimales.

La part de marché en valeur rapporte le chiffre d'affaires de la gamme au chiffre d'affaires total de la catégorie : $864 \div 2793 \times 100 = 30{,}934...$. Arrondi à deux décimales, le résultat est **30,93 %**. Il s'agit de la part de la gamme dans le chiffre d'affaires de l'échantillon, et non de sa part dans le nombre de bouteilles vendues.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La gamme « Vergers du Layon » représente **30,93 %** du chiffre d'affaires de la catégorie étudiée dans l'échantillon.

Question 1.2. Relevez deux caractéristiques de la gamme susceptibles de la différencier des deux marques nationales. Pour chacune, indiquez en quoi elle peut intéresser la clientèle de l'épicerie.

Les pommes sont récoltées dans le Maine-et-Loire : cette origine locale peut intéresser les clients qui privilégient les produits du territoire et souhaitent soutenir les producteurs proches. Le fournisseur indique également que le jus est fabriqué sans concentré : cette caractéristique peut attirer les consommateurs qui recherchent un produit élaboré directement à partir du fruit. Le DT 1 précise que ces indications sont fournies pour le cas et ne constituent pas une certification officielle.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Origine des pommes dans le Maine-et-Loire et fabrication annoncée sans concentré : deux arguments adaptés aux clients sensibles à l'origine locale et au mode d'élaboration.

Question 1.3. À partir du DT 2, indiquez deux exigences de conservation ou d'information du consommateur à prendre en compte lors de la réception, du stockage et de la vente du produit. Reliez chaque exigence à une action concrète du vendeur.

À la réception, comparer la livraison au bon, contrôler l'intégrité des emballages et vérifier que le lot et la date de durabilité minimale sont lisibles. Pour respecter la conservation au froid positif à 4 °C :

- Ranger rapidement les bouteilles dans le meuble réglé à 4 °C.
- Avant la mise en vente, vérifier l'identification des produits et signaler tout écart de température.

Isoler les produits concernés et prévenir la responsable en cas d'emballage détérioré, d'information illisible ou d'écart de conservation.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Vérifier l’état des emballages, la lisibilité du lot et de la date, puis ranger rapidement les produits à 4 °C. Isoler et signaler toute anomalie.

2. Étude technologique, choix du conditionnement et calculs

La responsable envisage un prix public de 3,60 € TTC et souhaite vérifier la marge réalisée sur chaque bouteille. Les dimensions du meuble et des bouteilles, la réserve prévue pour l'étiquetage et les conditions de commande en cartons servent à étudier la capacité de présentation et l'approvisionnement mensuel.

Question 2.1. À partir du prix public de 3,60 € TTC, du taux de TVA de 5,5 % et du prix d'achat fournisseur de 2,05 € HT par bouteille, calculez le prix de vente HT, la marge commerciale unitaire HT et le taux de marque. Présentez les opérations et les résultats.

Le taux de TVA de 5,5 % s'écrit 0,055. Le prix de vente HT est donc : 3,60 ÷ 1,055 = 3,4123 €, soit 3,41 € au centime. La marge commerciale unitaire se calcule avec le prix HT non arrondi : 3,4123 − 2,05 = 1,3623 €, soit 1,36 €. Le taux de marque est la marge divisée par le prix de vente HT, puis multipliée par 100 : (1,3623 ÷ 3,4123) × 100. Le pourcentage est arrondi à deux décimales.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Prix de vente HT : 3,41 € ; marge unitaire HT : 1,36 € ; taux de marque : 39,92 %.

Question 2.2. Une bouteille mesure 75 mm de largeur de face et 75 mm de profondeur. Sur le niveau de 1 200 mm, réservez 150 mm pour l'étiquette de prix et la séparation des produits. Calculez le nombre maximal de bouteilles présentées de face, la largeur effectivement occupée et la largeur restante.

La réserve de 150 mm laisse 1 200 − 150 = 1 050 mm pour les bouteilles. Chaque bouteille occupe 75 mm de largeur de face : 1 050 ÷ 75 = 14 bouteilles au maximum, sans dépasser l'espace disponible. La largeur occupée est donc 14 × 75 = 1 050 mm. Sur les 1 200 mm du niveau, il reste 150 mm, correspondant à la réserve prévue pour l'étiquette de prix et la séparation des produits.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> 14 bouteilles de face ; largeur occupée : 1 050 mm ; largeur restante : 150 mm.

Question 2.3. Pour un besoin mensuel de 240 bouteilles, avec des cartons de 12 bouteilles et une remise de 4 % sur le prix d'achat HT à partir de 20 cartons, calculez le nombre minimal de cartons à commander. Vérifiez si le seuil de remise est atteint et indiquez le nombre de bouteilles commandées ainsi que le nombre restant après couverture du besoin.

Le besoin mensuel est de 240 bouteilles et chaque carton en contient 12 : 240 ÷ 12 = 20 cartons. C'est le nombre minimal permettant de couvrir exactement le besoin, car un carton de moins ne suffirait pas. La commande atteint donc le seuil de 20 cartons ouvrant droit à la remise de 4 % sur le prix d'achat HT. Elle comprend 20 × 12 = 240 bouteilles. Après couverture du besoin mensuel, il ne reste aucune bouteille.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Commander 20 cartons, soit 240 bouteilles. Seuil de remise atteint : oui. Reste après couverture du besoin : 0 bouteille.

3. Préparation de l’implantation et actions commerciales

La gamme comprend trois références, avec des ventes prévisionnelles, un stock de sécurité et une part minimale de linéaire fixés par la responsable. Il faut calculer les quantités à commander, répartir les 1 200 mm disponibles et proposer des actions commerciales adaptées à l’implantation.

Question 3.1. Complétez le DR 1 en calculant, pour chaque référence, la quantité à prévoir pour une commande couvrant un mois de ventes et le stock de sécurité. Indiquez également le total de commande en bouteilles.

Le DT 3 indique que la commande mensuelle doit couvrir les ventes prévues et ajouter le stock de sécurité de chaque référence. On additionne donc ces deux quantités, référence par référence, puis on totalise les résultats. Les données du DR 1 confirment un total de 240 bouteilles prévues à la vente et de 36 bouteilles de sécurité.

Référence	Calcul	Quantité à prévoir
Jus de pomme doux	120 + 12	132 bouteilles
Jus de pomme acidulé	72 + 12	84 bouteilles
Jus de pomme pétillant	48 + 12	60 bouteilles
Total	240 + 36	276 bouteilles

La commande comprend ainsi les trois références et leur stock de sécurité respectif.

DR 1 complété, quantités à prévoir

Préparation des quantités à commander

Référence	Ventes mensuelles prévues (bouteilles)	Stock de sécurité (bouteilles)	Quantité à prévoir (bouteilles)
Jus de pomme doux	120	12	132
Jus de pomme acidulé	72	12	84
Jus de pomme pétillant	48	12	60
Total	240	36	276

✓ RÉPONSE À RETENIR

Commande totale : 276 bouteilles, soit 132 douces, 84 acidulées et 60 pétillantes, stock de sécurité inclus.

Question 3.2. **À partir des parts minimales de linéaire et de la largeur totale disponible de 1 200 mm, calculez la largeur minimale à réserver à chacune des trois références. Indiquez la largeur totale affectée et la largeur restante pour une séparation ou une signalétique, puis complétez le DR 2.**

Le niveau offre 1 200 mm de largeur utile. Pour chaque référence, la largeur minimale correspond à la part de linéaire demandée appliquée à cette largeur totale.

1. Jus doux : 1 200 × 40 % = 480 mm.
2. Jus acidulé : 1 200 × 30 % = 360 mm.
3. Jus pétillant : 1 200 × 20 % = 240 mm.

Répartition	Largeur
Total affecté, 90 %	1 080 mm
Reste pour séparation ou signalétique, 10 %	120 mm

Les trois références occupent au minimum 90 % du niveau. La largeur restante peut recevoir une séparation ou une signalétique.

DR 2 complété, répartition du linéaire

Référence	Part minimale	Largeur minimale à réserver (mm)
Jus de pomme doux	40 %	480 mm
Jus de pomme acidulé	30 %	360 mm
Jus de pomme pétillant	20 %	240 mm
Total affecté aux références	90 %	1 080 mm
Largeur restante pour séparation ou signalétique	10 %	120 mm

✓ RÉPONSE À RETENIR

Doux : 480 mm ; acidulé : 360 mm ; pétillant : 240 mm. Total affecté : 1 080 mm ; reste : 120 mm, soit 10 %.

Question 3.3. **Proposez deux actions commerciales concrètes pour valoriser la gamme lors de son implantation. Pour chaque action, précisez la clientèle visée et l'effet attendu sur les ventes ou l'information du consommateur.**

Pour faire connaître la gamme lors de son implantation, les actions doivent informer les clients et faciliter la découverte des recettes.

- Installer une signalétique auprès du meuble, indiquant que les pommes proviennent du Maine-et-Loire, que le jus est fabriqué sans concentré et que la bouteille est consignée. Cette action vise les clients sensibles à l'origine locale et aux caractéristiques du produit. Elle améliore l'information et attire l'attention sur la gamme. Ces mentions ne doivent pas être présentées comme une certification.

- Proposer une dégustation ponctuelle des trois références, dans le respect de l’hygiène et de la conservation au froid. Elle cible les clients hésitant entre les recettes et peut favoriser leur découverte puis l’achat.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Informer sur l’origine et les caractéristiques par une signalétique, puis faire découvrir les trois recettes par une dégustation respectant l’hygiène et le froid.

4. Prévention, hygiène et sécurité au poste de vente

Le travail consiste à réceptionner des cartons, les transférer vers le meuble réfrigéré, remplir le niveau de présentation et contrôler la température. Les documents précisent la masse des cartons, les règles de manutention, les vérifications de réception et la conduite à tenir en cas d'anomalie.

Question 4.1. Calculez la masse totale d'un carton plein contenant 12 bouteilles de 1,0 kg et pesant 0,6 kg à vide. Indiquez deux mesures de prévention à appliquer lors de son déplacement manuel afin de limiter les risques de blessure.

Les 12 bouteilles pèsent **12 × 1,0 = 12 kg**. En ajoutant les 0,6 kg du carton vide, la masse totale atteint **12,6 kg**. Avant de le déplacer, évaluez la charge et dégagez le trajet. Gardez le carton près du corps et évitez les torsions du dos. Si la charge ou la distance le justifie, utilisez un chariot pour limiter l'effort et le risque de blessure.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Masse du carton plein : **12,6 kg**. Le garder près du corps et éviter les torsions du dos.

Question 4.2. Décrivez une procédure de contrôle à la réception comprenant au moins trois vérifications portant sur l'état des cartons, les lots ou les dates, ainsi que la température ou les conditions de conservation prévues dans le DT 2.

1. Comparer la livraison avec le bon de livraison.
2. Vérifier que les cartons sont secs, fermés et non écrasés, et que les bouteilles sont intactes.
3. Contrôler que la référence, le lot et la date de durabilité minimale sont lisibles.
4. Ranger rapidement les produits dans le meuble prévu, à la température cible de 4 °C.

En cas d'emballage détérioré ou d'écart de conservation, isoler les produits concernés et prévenir la responsable avant toute mise en vente.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Comparer la livraison, contrôler les emballages, les lots et les dates, puis ranger rapidement à **4 °C**. Isoler toute anomalie et prévenir la responsable.

Question 4.3. Indiquez la conduite à tenir si le relevé de température du meuble affiche 8 °C alors que la consigne est de 4 °C. Précisez une action immédiate de sécurisation et l'information à transmettre à la responsable.

Le relevé de **8 °C** est supérieur de 4 °C à la consigne de conservation de **4 °C** : les conditions prévues ne sont donc pas respectées. Isolez immédiatement les produits concernés et ne les mettez pas en vente. Informez la responsable de la température relevée, de la consigne attendue et de l'anomalie constatée. Signalez-la et attendez sa décision avant toute mise en vente des produits concernés.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Isoler les produits et suspendre leur mise en vente. Informer la responsable que le meuble affiche **8 °C** au lieu de la consigne de **4 °C**.

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 en alimentation, produits alimentaires et boissons, session 2026, code 26-BCP-TCV-ALIM-E5, dure 2 h 30 et a un coefficient de 2. Elle porte sur l'implantation d'une gamme locale de jus de pomme en épicerie et évalue l'analyse commerciale, les calculs de marge et de capacité, l'approvisionnement, le marchandisage et la prévention au poste de vente.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Part de marché en valeur = chiffre d'affaires du produit / chiffre d'affaires total de la catégorie × 100.
- Prix de vente HT = prix de vente TTC / (1 + taux de TVA exprimé en nombre décimal).
- Taux de marque = marge commerciale HT / prix de vente HT × 100.
- Quantité à prévoir par référence = ventes mensuelles prévues + stock de sécurité.

Points de vigilance & attentes du jury

- Présentez les opérations, indiquez les unités et respectez les arrondis demandés pour les prix et les pourcentages.
- Appliquez chaque part minimale de linéaire à la largeur utile totale de 1 200 mm.
- Déduisez la réserve de 150 mm avant de déterminer le nombre entier de bouteilles présentées.
- À la réception, isolez les produits non conformes ou douteux, signalez l'anomalie et attendez la décision de la responsable.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer la part de marché en valeur demandée dans le sujet ?

Divisez le chiffre d'affaires mensuel de la gamme par le chiffre d'affaires mensuel total de la catégorie, puis multipliez par 100. Utilisez les données de chiffre d'affaires du tableau et arrondissez le pourcentage à deux décimales.

Q : Comment calculer le prix de vente HT à partir du prix TTC ?

Convertissez le taux de TVA en nombre décimal : 5,5 % devient 0,055. Divisez ensuite le prix TTC par 1,055. Pour obtenir la marge commerciale unitaire HT, soustrayez le prix d'achat HT du prix de vente HT.

Q : Comment répartir le temps et tenir compte du barème de l'épreuve ?

L'épreuve dure 2 h 30 et totalise 20 points : 5 en partie 1, 6 en partie 2, 5 en partie 3 et 4 en partie 4. Gardez du temps pour les calculs et pour compléter les documents réponses DR 1 et DR 2, à rendre avec la copie.

Q : Que faut-il soigner pour répondre selon les attentes du sujet ?

Présentez les opérations lorsque cela est demandé, précisez les unités et appuyez vos réponses sur les données des documents techniques. Complétez les documents réponses DR 1 et DR 2 et n'ajoutez pas de règle extérieure aux consignes fournies.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bacprotcv.fr/assets/annales/bac-pro-tcv/Technologies informatiques et multimédia/2026/Bac Pro TCV - Technologies informatiques et multimédia - 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.