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 EN ALIMENTATION, PRODUITS ALIMENTAIRES ET BOISSONS

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 fonctionnelle, commerciale et réglementaire (5 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 2 : Étude technologique, choix du conditionnement et calculs (6 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 3 : Préparation de l'implantation et actions commerciales (5 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 4 : Prévention, hygiène et sécurité au poste de vente (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 calculatrice avec mode examen actif est autorisé. L'usage de calculatrice sans mémoire, « type collège », est 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 : ÉPICERIE LES HALLES DU VAL, MAGASIN ALIMENTAIRE INDÉPENDANT SITUÉ À ANGERS (MAINE-ET-LOIRE)

Repère de l'épreuve : l'épreuve écrite identifiée dans les données réglementaires fournies pour la spécialité Technicien conseil vente en alimentation est l'épreuve E5 : Choix techniques. Elle évalue notamment la capacité à situer un produit sur le marché et à proposer des actions commerciales en vue de son implantation. Elle ne constitue pas une épreuve de Technologies de l'informatique et du multimédia.

Vous travaillez au sein de l'épicerie Les Halles du Val. La responsable souhaite implanter une gamme de jus de pomme locaux en bouteilles de 1 L dans un meuble réfrigéré de vente. Vous devez analyser le positionnement de la gamme, vérifier les données de marge et de capacité, puis proposer une implantation et des actions commerciales adaptées. Les documents techniques DT 1 à DT 3 contiennent toutes les données nécessaires. Les résultats seront arrondis au centime pour les prix et à deux décimales pour les pourcentages, sauf indication contraire.

PARTIE 1 : Analyse fonctionnelle, commerciale et réglementaire (5 points)

Situer le produit sur son marché et identifier les contraintes de vente

À partir des DT 1 et DT 2, caractérisez la gamme « Vergers du Layon » et relevez les éléments qui influencent son implantation en magasin. Pour les calculs de parts de marché de l'échantillon présenté dans le DT 1, utilisez la formule : $\text{part de marché en valeur} = \frac{\text{chiffre d'affaires du produit}}{\text{chiffre d'affaires total de la catégorie}} \times 100$.

Données de marché de l'échantillon local

Produit	Prix public TTC par bouteille de 1 L	Ventes mensuelles	Chiffre d'affaires mensuel
Vergers du Layon, jus de pomme local	3,60 €	240 bouteilles	864,00 €
Marque nationale A, jus de pomme	2,80 €	390 bouteilles	1 092,00 €
Marque nationale B, jus de pomme	3,10 €	270 bouteilles	837,00 €
Total catégorie étudiée	.....	900 bouteilles	2 793,00 €

Données fictives établies pour le cas de l'épicerie, voir DT 1.

1.1 (2 points) 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.

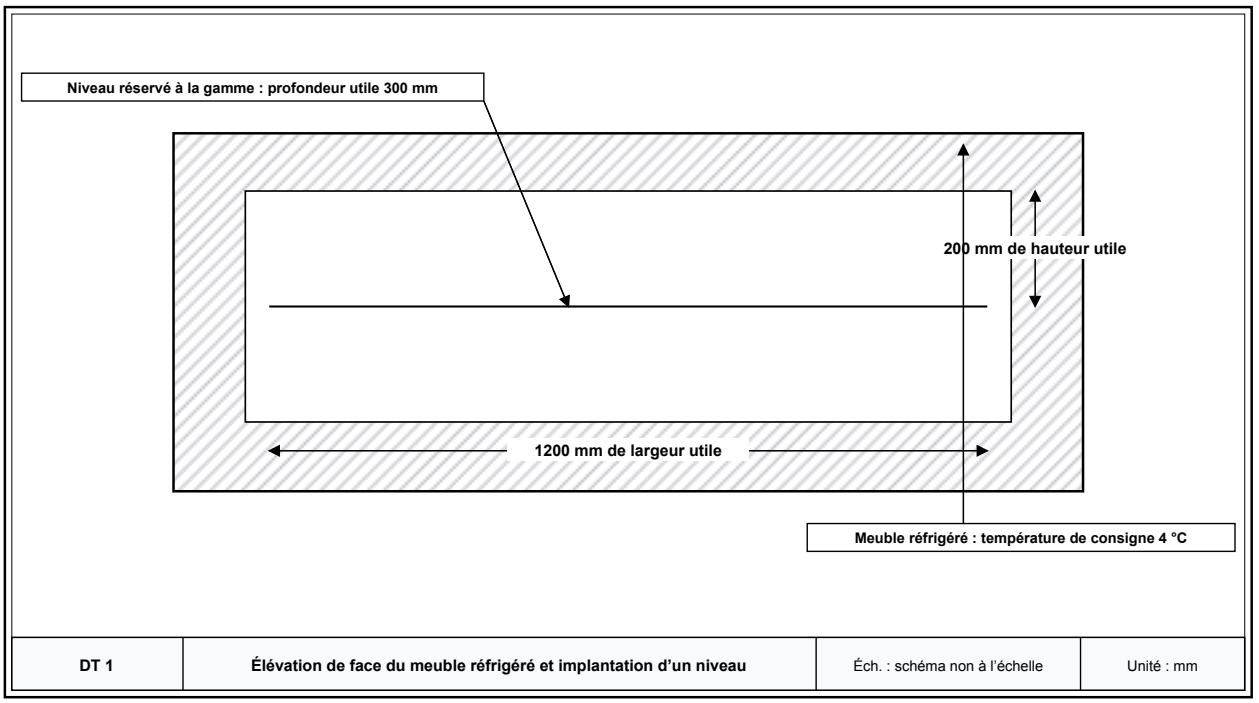
1.2 (1,5 point) Relevez deux caractéristiques de la gamme susceptibles de la différencier des deux marques nationales. Pour chacune, indiquez en quoi elle peut intéresser la clientèle de l'épicerie.

1.3 (1,5 point) 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.

PARTIE 2 : Étude technologique, choix du conditionnement et calculs (6 points)

Vérifier le coût, la marge et la capacité de présentation

La responsable envisage un prix de vente public de 3,60 € TTC par bouteille. Le taux de TVA applicable au produit pour cet exercice est de 5,5 %. Le prix d'achat fournisseur indiqué dans le DT 1 est exprimé hors taxes. Utilisez les relations suivantes : $\text{prix de vente HT} = \frac{\text{prix de vente TTC}}{1+\text{taux de TVA}}$ et $\text{taux de marque} = \frac{\text{marge commerciale}}{\text{prix de vente HT}} \times 100$. Pour le taux de TVA, remplacez 5,5 % par 0,055 dans le calcul.



DT 1	Élévation de face du meuble réfrigéré et implantation d'un niveau	Éch. : schéma non à l'échelle	Unité : mm

2.1 (2 points) Calculez le prix de vente HT correspondant au prix public de 3,60 € TTC. Calculez ensuite la marge commerciale unitaire HT et le taux de marque. Le prix d'achat fournisseur est de 2,05 € HT par bouteille. Présentez les opérations et les résultats.

2.2 (2 points) Une bouteille mesure 75 mm de largeur de face et 75 mm de profondeur. Sur le niveau de 1 200 mm, la responsable souhaite conserver une réserve de 150 mm pour l'étiquette de prix et la séparation des produits. Calculez le nombre maximal de bouteilles pouvant être présentées de face sur ce niveau. Indiquez la largeur effectivement occupée et la largeur restante.

2.3 (2 points) Le magasin prévoit de vendre 240 bouteilles par mois. Le fournisseur livre par cartons de 12 bouteilles et accorde une remise de 4 % sur le prix d'achat HT pour toute commande d'au moins 20 cartons. Calculez le nombre minimal de cartons à commander pour couvrir le besoin mensuel, puis vérifiez si ce seuil de remise est atteint. Donnez le nombre de bouteilles commandées et le nombre de bouteilles restant après couverture du besoin.

PARTIE 3 : Préparation de l'implantation et actions commerciales (5 points)

Préparer l'assortiment, le réassort et la valorisation du produit

La gamme comporte trois références. Le DT 3 précise leurs ventes prévisionnelles et les règles de présentation décidées par la responsable. Complétez le DR 1, puis justifiez vos choix à partir des données commerciales et de la capacité du meuble.

Prévisions de vente et règles d'implantation

Référence	Ventes prévues par mois	Stock de sécurité	Part minimale de linéaire
Jus de pomme doux	120 bouteilles	12 bouteilles	40 %
Jus de pomme acidulé	72 bouteilles	12 bouteilles	30 %
Jus de pomme pétillant	48 bouteilles	12 bouteilles	20 %
Total	240 bouteilles	36 bouteilles	90 %

Données communiquées par la responsable, voir DT 3.

3.1 (2 points) 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. Donnez également le total de commande. Les quantités sont exprimées en bouteilles.

3.2 (1,5 point) La largeur totale disponible est de 1 200 mm. Calculez la largeur minimale à réserver à chacune des trois références à partir des parts minimales indiquées dans le tableau. Indiquez la largeur totale affectée aux trois références et la largeur restant disponible pour une séparation ou une signalétique.

3.3 (1,5 point) 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.

PARTIE 4 : Prévention, hygiène et sécurité au poste de vente (4 points)

Repérer les risques et organiser des pratiques de travail sûres

Vous devez réceptionner les cartons, les transférer vers le meuble réfrigéré, remplir le niveau de présentation et contrôler la température. Les données de prévention et de conservation utiles figurent dans le DT 2. Répondez en vous appuyant sur ces données et sur la situation décrite.

Situations de travail à analyser

Situation	Donnée disponible
Port manuel d'un carton	12 bouteilles de 1,0 kg chacune ; carton de 0,6 kg
Meuble réfrigéré	Consigne de conservation : 4 °C
Contrôle des produits	Étiquette portant un lot et une date de durabilité minimale

Situations observées dans le magasin.

4.1 (1,5 point) Calculez la masse totale d'un carton plein. Indiquez deux mesures de prévention à appliquer lors de son déplacement manuel afin de limiter les risques de blessure.

4.2 (1,5 point) Décrivez une procédure de contrôle à la réception comprenant au moins trois vérifications portant sur l'état des cartons, les lots ou les dates, et la température ou les conditions de conservation prévues dans le DT 2.

4.3 (1 point) Indiquez la conduite à tenir si le relevé de température du meuble affiche 8 °C alors que la consigne est de 4 °C. Votre réponse doit préciser une action immédiate de sécurisation et une information à transmettre à la responsable.

DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

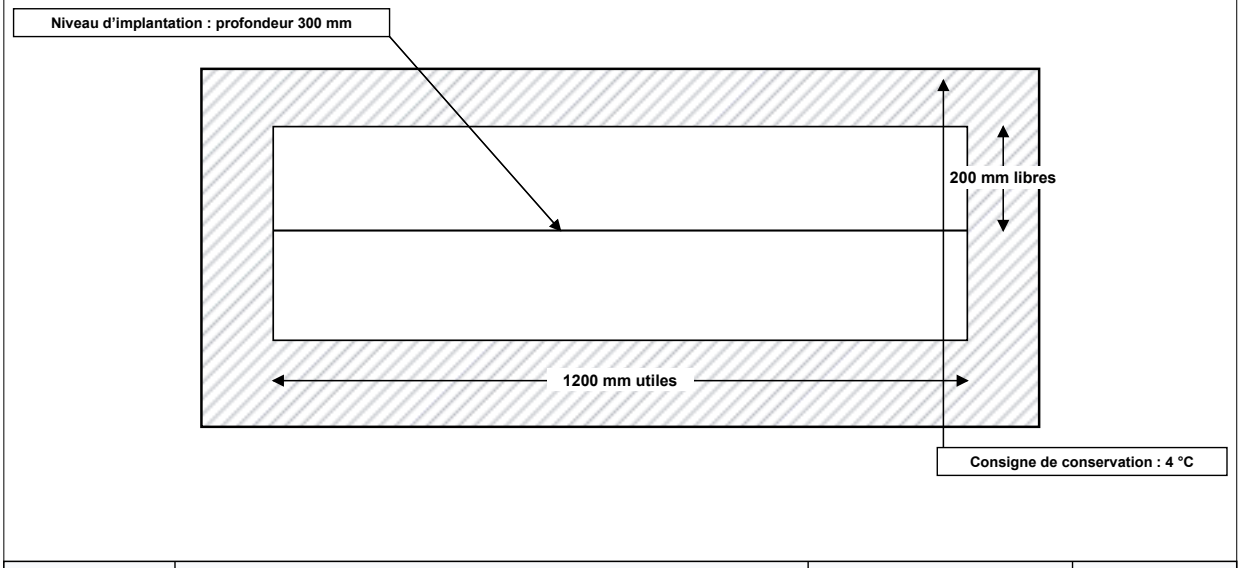
Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : FICHE PRODUIT, DONNÉES DE MARCHÉ ET MEUBLE DE PRÉSENTATION

Entreprise : Les Halles du Val, Angers. **Produit étudié :** jus de pomme « Vergers du Layon », bouteille en verre de 1 L. Le produit est élaboré à partir de pommes récoltées dans le Maine-et-Loire. Le fournisseur indique une fabrication sans concentré et un conditionnement en bouteille consignée. Ces mentions sont fournies pour le cas et ne constituent pas une certification officielle.

Données commerciales : prix d'achat fournisseur : 2,05 € HT par bouteille ; prix public envisagé : 3,60 € TTC ; taux de TVA à appliquer dans les calculs de l'épreuve : 5,5 % ; ventes mensuelles prévues pour l'ensemble de la gamme : 240 bouteilles. Un carton contient 12 bouteilles et pèse 0,6 kg à vide.

Meuble : largeur utile du niveau : 1 200 mm ; profondeur utile : 300 mm ; hauteur libre : 200 mm ; température de consigne : 4 °C. Une bouteille mesure 75 mm de largeur de face et 75 mm de profondeur. Pour le calcul de capacité, les bouteilles sont présentées sur une seule rangée, de face, sans chevauchement.



DT 1	Élévation de face et coupe simplifiée du meuble	Éch. : schéma non à l'échelle	Unité : mm

Données de marché de l'échantillon local

Produit	Prix TTC	Ventes mensuelles	Chiffre d'affaires mensuel
Vergers du Layon	3,60 €	240	864,00 €
Marque nationale A	2,80 €	390	1 092,00 €
Marque nationale B	3,10 €	270	837,00 €
Total	.....	900	2 793,00 €

DT 2 : INFORMATIONS DE CONSERVATION, DE RÉCEPTION ET DE PRÉVENTION

Consignes fournisseur pour ce produit : conserver au froid positif à une température cible de 4 °C dans le meuble du magasin. À la réception, comparer les produits livrés au bon de livraison, vérifier l'intégrité des emballages, identifier les lots et dates indiqués sur les étiquettes, puis ranger rapidement les produits dans le meuble prévu. En cas d'écart de température ou d'emballage détérioré, isoler les produits concernés et prévenir la responsable avant toute mise en vente.

Prévention lors de la manutention : évaluer la charge avant le déplacement, garder le carton près du corps, éviter les torsions du dos, dégager le trajet et utiliser un chariot lorsque le déplacement ou la charge le justifie. Les règles internes du magasin demandent de signaler toute anomalie et de ne pas vendre un produit dont la conformité est incertaine.

Les indications ci-dessus sont les consignes opérationnelles fournies pour ce cas. Le candidat n'a pas à citer de texte réglementaire extérieur.

Contrôles à la réception

Point contrôlé	Critère fourni	Action en cas d'anomalie
Emballage	Carton sec, fermé et non écrasé ; bouteilles intactes	Isoler le carton et informer la responsable
Identification	Référence, lot et date lisibles	Mettre de côté les produits non identifiables
Conservation	Rangement rapide dans le meuble à 4 °C	Signaler tout écart et attendre la décision de la responsable

DT 3 : ASSORTIMENT, PRÉVISIONS DE VENTE ET CONSIGNES D'IMPLANTATION

La gamme comprend trois références conditionnées en bouteilles de 1 L. Les prévisions mensuelles sont établies par la responsable. Pour une commande couvrant un mois, la quantité à prévoir par référence est égale aux ventes prévues augmentées du stock de sécurité. Le stock de sécurité est de 12 bouteilles pour chaque référence. Le niveau de présentation mesure 1 200 mm de largeur utile. La responsable demande de réserver au minimum 40 % de la largeur au jus doux, 30 % au jus acidulé et 20 % au jus pétillant. La largeur qui n'est pas affectée à ces trois références peut être utilisée pour une séparation ou une signalétique.

Prévisions de vente et parts minimales de linéaire

Référence	Ventes mensuelles prévues	Stock de sécurité	Part minimale du linéaire
Jus de pomme doux	120 bouteilles	12 bouteilles	40 %
Jus de pomme acidulé	72 bouteilles	12 bouteilles	30 %
Jus de pomme pétillant	48 bouteilles	12 bouteilles	20 %
Total	240 bouteilles	36 bouteilles	90 %

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Document réponse à rendre avec la copie : question 3.1 **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Complétez le tableau. Pour chaque référence, additionnez les ventes mensuelles prévues et le stock de sécurité. Indiquez le total général des quantités à commander.

Préparation des quantités à commander

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

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

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 2 : Document réponse à rendre avec la copie : question 3.2 **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Complétez les largeurs minimales de linéaire à réserver à chaque référence. Calculez la largeur totale utilisée et la largeur restante sur le niveau de 1 200 mm.

Répartition du linéaire du meuble

Référence	Part minimale	Largeur minimale à réserver (mm)
Jus de pomme doux	40 %	.....
Jus de pomme acidulé	30 %	.....
Jus de pomme pétillant	20 %	.....
Total affecté aux références	90 %	.....
Largeur restante pour séparation ou signalétique	.....	.....

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.