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 BUT TC, veuillez visiter :
buttc.fr/annales-sujets-et-corriges

Techniques de commercialisation - BUT TC

Session 2026 • Code sujet : **26-BUT-TC-EP1** • Durée : **2 heures 30** • Coefficient : **3,0** **indicatif**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse du besoin et du cadre de la vente** (3 questions) — **Page 3**
2. **Étude de l’offre et calculs commerciaux** (3 questions) — **Page 5**
3. **Conduite de la négociation et formalisation de la vente** (3 questions) — **Page 7**
4. **Suivi de la performance, éthique et prévention** (3 questions) — **Page 10**
5. **Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 12**

Sujet officiel (PDF) : https://buttc.fr/assets/annales/but-tc/C2 - Vendre une offre commerciale/2026/BUT Techniques de Commercialisation - C2 - Vendre une offre commerciale - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse du besoin et du cadre de la vente

Atelier Café Rhône prépare une offre d'équipement pour l'Hôtel des Tilleuls, qui prévoit l'ouverture d'une nouvelle salle le 1er septembre 2026 et vise jusqu'à 180 boissons par heure en période de pointe. Il faut préparer l'entretien, relier les avantages de l'offre aux besoins du client et repérer les vérifications nécessaires avant l'installation.

Préparer l'entretien et découvrir les besoins

Question 1.1. Rédigez quatre questions de découverte ouvertes et complémentaires pour préciser les besoins de l'Hôtel des Tilleuls. Elles doivent porter sur au moins trois thèmes parmi les volumes et périodes de service, l'organisation du personnel, les contraintes du local, la qualité de l'eau, le budget et les critères de décision.

Questions de découverte à poser à Mme Vidal :

1. Comment se répartissent les volumes de boissons à servir pendant le petit-déjeuner, en particulier aux heures de pointe ?
2. Comment votre personnel s'organise-t-il aujourd'hui pour préparer les boissons et combien de personnes seront affectées à ce service ?
3. Quelles sont les dimensions de l'espace prévu, les contraintes d'accès et les possibilités de raccordement électrique et à l'eau ?
4. Quels critères guideront votre décision, notamment concernant le budget, la qualité de l'eau et le suivi de maintenance ?

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Préciser les volumes, l'organisation du service, les contraintes du local et de l'eau, ainsi que les critères de décision.

Associer besoins et avantages de l'offre

Question 1.2. À partir des informations déjà disponibles, identifiez trois besoins ou contraintes du client et associez à chacun un avantage concret de l'offre présentée dans le DT 2. Justifiez chaque association par une donnée du dossier.

Besoin ou contrainte	Avantage concret de l'offre	Donnée du dossier
Servir jusqu'à 180 boissons par heure en période de pointe	Deux machines répartissent le service sur deux postes de préparation	Capacité annoncée jusqu'à 180 boissons par heure, selon les conditions d'utilisation
Préparer l'ouverture de la nouvelle salle	La livraison et l'installation sont prévues dans l'offre	La ligne installation et mise en service est incluse, sans facturation supplémentaire
Former l'équipe et assurer le suivi	Formation initiale et maintenance préventive	Formation des utilisateurs et contrat de maintenance de 12 mois

Ces éléments répondent aux besoins exprimés. La capacité est une donnée annoncée et ne garantit pas le débit réel. De même, l'installation incluse ne constitue pas une garantie de date : les contraintes du local doivent être confirmées avant de fixer la mise en service.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Deux postes, installation incluse, formation initiale et maintenance préventive de 12 mois répondent aux besoins identifiés, sous réserve des vérifications du local.

Vérifier la faisabilité de l'installation

Question 1.3. Indiquez deux vérifications à effectuer avant de confirmer l'installation. Pour chacune, précisez la contrainte concernée et le professionnel ou l'interlocuteur à mobiliser, en vous appuyant sur les consignes de conformité et de mise en service du DT 3.

Avant de confirmer l'installation, faire vérifier les contraintes du local par les interlocuteurs compétents :

- **Alimentation électrique :** vérifier la compatibilité de l'installation et l'état des raccordements avant branchement. Mobiliser l'électricien ou le responsable technique de l'hôtel.
- **Raccordement à l'eau :** confirmer la présence du point d'eau potable et vérifier les caractéristiques et la dureté de l'eau pour choisir le traitement adapté. Mobiliser le responsable technique de l'établissement avec l'installateur.

Ces contrôles conditionnent la compatibilité de l'installation et la mise en service de la machine.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Faire contrôler l'alimentation électrique par un professionnel compétent et le point d'eau ainsi que sa qualité par le responsable technique et l'installateur.

2. Étude de l’offre et calculs commerciaux

L’offre pour l’hôtel comprend deux machines espresso et leurs équipements, ainsi que l’installation, la formation et la maintenance. Les prix et coûts d’achat sont exprimés hors taxes ; le dossier fixe une TVA de 20 %, un taux de marque minimal de 30 % et une limite d’autorisation de remise de 8 % sans validation de la direction.

Calcul des montants avant remise

Question 2.1. Calculez le montant total HT de l’offre avant remise, son coût d’achat total et la marge commerciale correspondante. Présentez les calculs et arrondissez les montants monétaires au centime.

Pour chaque ligne, le total HT et le coût d’achat correspondant s’obtiennent en multipliant la quantité par le prix unitaire. La marge commerciale est la différence entre le chiffre d’affaires HT avant remise et le coût d’achat total. Les coûts fournis sont les coûts complets retenus pour l’étude.

Calcul	Développement	Résultat
Total HT avant remise	2 × 3 490 + 2 × 690 + 2 × 320 + 520 + 240 + 2 × 390	10 540,00 €
Coût d’achat total	2 × 2 100 + 2 × 420 + 2 × 180 + 280 + 110 + 2 × 240	6 270,00 €
Marge commerciale	10 540,00 − 6 270,00	4 270,00 €

Cette marge est calculée avant remise. L’installation et la formation sont déjà comprises dans les lignes de l’offre : aucun coût supplémentaire n’est à ajouter.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Total HT avant remise : 10 540,00 € ; coût d’achat total : 6 270,00 € ; marge commerciale : 4 270,00 €.

Déterminer la remise maximale

Question 2.2. L’entreprise exige un taux de marque minimal de 30 % après remise. Déterminez le taux maximal de remise théorique applicable au total de l’offre, puis indiquez le taux maximal réellement accordable par le commercial en tenant compte de la limite d’autorisation indiquée dans le DT 2. Présentez votre raisonnement.

Le taux de marque minimal de 30 % impose une marge égale à au moins 30 % du chiffre d’affaires HT net. Le coût d’achat représente donc au plus 70 % de ce chiffre d’affaires. On détermine le CA HT net minimal, puis on compare la remise théorique au plafond de délégation du commercial.

Étape	Formule et calcul	Résultat
CA HT net minimal	6 270 ÷ (1 − 30 %)	8 957,14 €
Remise théorique maximale	(10 540 − 8 957,14) ÷ 10 540 × 100	15,02 %
Plafond autorisé sans validation	Minimum entre 15,02 % et 8 %	8 %

La remise théorique respecte le seuil de marge jusqu’à 15,02 %, mais le commercial ne peut accorder que 8 % sans validation de la direction. À ce plafond, le taux de marque reste supérieur à 30 %.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Remise théorique maximale : 15,02 % ; remise accordable sans validation : 8 %.

Calculer le prix remisé et l'échéancier

Question 2.3. En retenant une remise de 6 % sur le total HT avant remise, calculez le montant de la remise, le total HT net, la TVA, le total TTC, l'acompte de 30 % TTC et le solde dû à la mise en service. Arrondissez les montants au centime.

La remise de 6 % s'applique au total HT avant remise. La TVA de 20 % est calculée sur le total HT net. L'acompte correspond à 30 % du TTC et le solde à 70 % du TTC, conformément aux conditions commerciales du dossier.

Calcul	Formule	Montant
Remise	10 540 × 6 %	632,40 €
Total HT net	10 540 − 632,40	9 907,60 €
TVA	9 907,60 × 20 %	1 981,52 €
Total TTC	9 907,60 + 1 981,52	11 889,12 €
Acompte à la commande	11 889,12 × 30 %	3 566,74 €
Solde à la mise en service	11 889,12 × 70 %	8 322,38 €

Les deux échéances, arrondies au centime, totalisent bien le montant TTC de l'offre. Le total TTC reste inférieur au budget maximal annoncé de 12 500 €.

DR 1 complété : lignes, totaux et échéancier



Tableau de devis

Désignation	Quantité	Prix unitaire HT (€)	Total ligne HT (€)
Machine espresso BaristaPro M2	2	3 490,00	6 980,00 €
Moulin professionnel G40	2	690,00	1 380,00 €
Filtre et adoucisseur d'eau	2	320,00	640,00 €
Installation et mise en service du lot	1	520,00	520,00 €
Formation initiale du personnel	1	240,00	240,00 €
Contrat de maintenance préventive 12 mois	2	390,00	780,00 €
Total HT avant remise			10 540,00 €
Remise de 6 %			632,40 €
Total HT net			9 907,60 €
TVA à 20 %			1 981,52 €
Total TTC			11 889,12 €

Échéancier de paiement

Échéance	Base de calcul	Montant TTC (€)
Acompte à la commande	30 % du total TTC	3 566,74 €
Solde à la mise en service	70 % du total TTC	8 322,38 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Total TTC : 11 889,12 € ; acompte : 3 566,74 € ; solde : 8 322,38 €.

3. Conduite de la négociation et formalisation de la vente

La responsable des achats indique que la proposition dépasse son budget maximal de 12 500 € TTC et qu'elle a reçu une offre concurrente moins chère. La remise de 6 % est accordée uniquement si la commande est confirmée avant la fin de validité du devis et si le client accepte l'acompte prévu.

Traiter l'objection et négocier

Question 3.1. Rédigez une réponse structurée à l'objection de Mme Vidal. Elle doit comprendre une phase d'écoute et de reformulation, au moins deux arguments personnalisés étayés par le dossier et une proposition de négociation cohérente avec la limite de remise et les conditions commerciales.

« Je comprends que le budget de 12 500 € TTC et la comparaison avec une offre concurrente moins chère soient déterminants. » Pour comparer les propositions à périmètre égal, notre solution prévoit deux machines et deux moulins, soit deux postes de préparation, avec une capacité annoncée jusqu'à 180 boissons par heure selon les conditions de service. Elle comprend aussi l'installation, la formation et 12 mois de maintenance préventive. Je peux accorder 6 % de remise, dans la limite autorisée, si vous confirmez la commande dans les 30 jours de validité du devis et acceptez l'acompte de 30 % à la commande.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Devis à 11 889,12 € TTC, sous le budget de 12 500 €. Remise de 6 % conditionnée à la confirmation dans les 30 jours et au versement de l'acompte.

Compléter le devis

Question 3.2. Complétez le DR 1 à partir de l'offre du DT 2 et de la remise de 6 %. Faites apparaître les quantités, les prix unitaires HT, les totaux HT par ligne, le total avant remise, la remise, le total HT net, la TVA et le total TTC. Inscrivez également les montants de l'acompte et du solde calculés à la question 2.3.

Les montants de ligne sont calculés ainsi : quantité × prix unitaire HT. Le total HT avant remise est la somme des lignes. La remise porte sur ce total ; la TVA est calculée sur le HT net. L'échéancier est calculé sur le TTC : 30 % à la commande et 70 % à la mise en service. La remise est de 632,40 €, le HT net de 9 907,60 €, la TVA de 1 981,52 € et le TTC de 11 889,12 €. Les échéances arrondies au centime totalisent le TTC.

Désignation	Quantité	Prix unitaire HT	Total ligne HT
Machine espresso BaristaPro M2	2	3 490,00 €	6 980,00 €
Moulin professionnel G40	2	690,00 €	1 380,00 €
Filtre et adoucisseur d'eau	2	320,00 €	640,00 €
Installation et mise en service du lot	1	520,00 €	520,00 €
Formation initiale du personnel	1	240,00 €	240,00 €
Contrat de maintenance préventive 12 mois	2	390,00 €	780,00 €
Total HT avant remise			10 540,00 €
Remise de 6 %			632,40 €
Total HT net			9 907,60 €
TVA à 20 %			1 981,52 €
Total TTC			11 889,12 €

Échéance	Base de calcul	Montant TTC
Acompte à la commande	30 % du total TTC	3 566,74 €
Solde à la mise en service	70 % du total TTC	8 322,38 €

DR 1 complété : totaux du devis et échéances

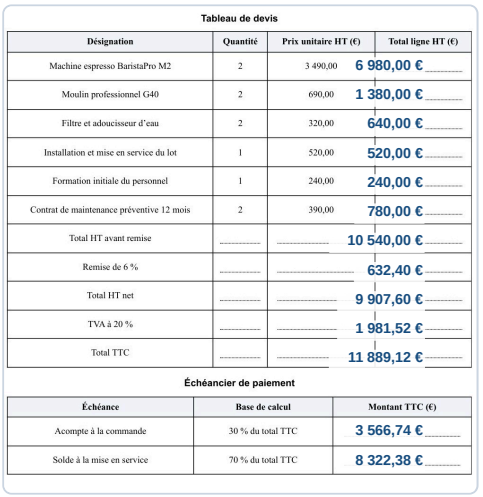


Tableau de devis

Désignation	Quantité	Prix unitaire HT (€)	Total ligne HT (€)
Machine espresso BaristaPro M2	2	3 490,00	6 980,00 €
Moulin professionnel G40	2	690,00	1 380,00 €
Filtre et adoucisseur d'eau	2	320,00	640,00 €
Installation et mise en service du lot	1	520,00	520,00 €
Formation initiale du personnel	1	240,00	240,00 €
Contrat de maintenance préventive 12 mois	2	390,00	780,00 €
Total HT avant remise			10 540,00 €
Remise de 6 %			632,40 €
Total HT net			9 907,60 €
TVA à 20 %			1 981,52 €
Total TTC			11 889,12 €

Échéancier de paiement

Échéance	Base de calcul	Montant TTC (€)
Acompte à la commande	30 % du total TTC	3 566,74 €
Solde à la mise en service	70 % du total TTC	8 322,38 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Total TTC : 11 889,12 €, soit 610,88 € sous le budget. Acompte : 3 566,74 € ; solde : 8 322,38 €.

Confirmer la proposition par courriel

Question 3.3. Rédigez un courriel professionnel de confirmation adressé à Mme Vidal. Rappelez la solution retenue, le montant TTC, la durée de validité du devis, les conditions de paiement et l'étape nécessaire pour lancer l'installation. Le message doit rester courtois, précis et sans engagement non prévu dans le dossier.

Objet : Votre devis pour l'équipement de la salle de petit-déjeuner

Madame Vidal,

Nous vous proposons deux machines espresso BaristaPro M2, deux moulins, les filtres et adoucisseurs, l'installation, la formation initiale et 12 mois de maintenance préventive. Après remise de 6 %, le devis s'élève à 11 889,12 € TTC et reste valable 30 jours à compter de son émission. Le paiement prévoit un acompte de 30 %, soit 3 566,74 € TTC à la commande, puis un solde de 8 322,38 € TTC à la mise en service. Pour lancer l'installation, merci de confirmer la commande dans le délai de validité et de régler l'acompte. La compatibilité du local sera vérifiée au préalable.

Je vous prie d'agréer, Madame, mes salutations distinguées.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Devis de 11 889,12 € TTC, valable 30 jours. Confirmation de la commande et paiement de l'acompte requis pour lancer l'installation.

4. Suivi de la performance, éthique et prévention

Le DT 3 rassemble les données mensuelles de prospection, de commandes, de chiffre d'affaires et de marge, ainsi que les règles de confidentialité et les consignes de prévention. Il faut calculer et interpréter les indicateurs, protéger les coordonnées professionnelles et sécuriser la manutention et la mise en service.

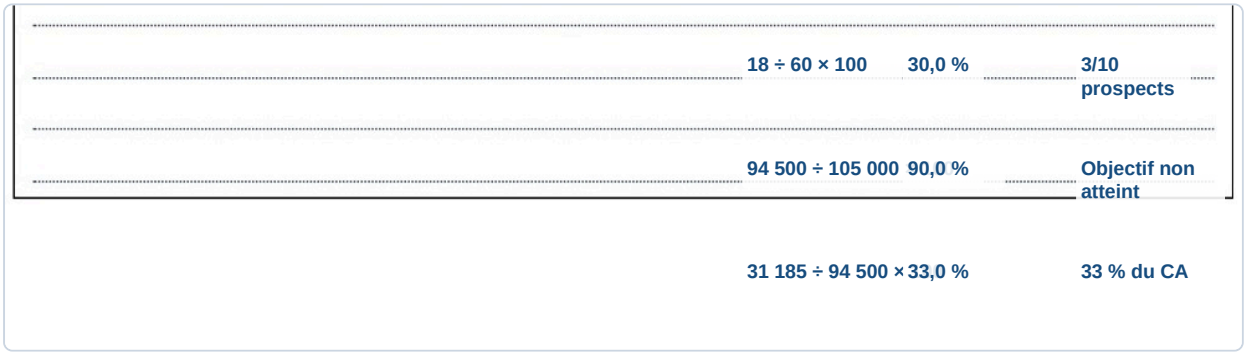
Calculer et interpréter les indicateurs

Question 4.1. Calculez le taux de transformation des prospects qualifiés en commandes, le taux d'atteinte de l'objectif de chiffre d'affaires HT et le taux de marque mensuel. Inscrivez les résultats dans le DR 2 avec les formules, des résultats en pourcentage arrondis à une décimale et une interprétation concise. Formulez ensuite une conclusion opérationnelle à partir des trois indicateurs.

Indicateur	Formule et calcul	Résultat	Interprétation
Taux de transformation	Commandes ÷ prospects qualifiés × 100 = 18 ÷ 60 × 100	30,0 %	3 commandes pour 10 prospects qualifiés
Atteinte de l'objectif de CA HT	CA réalisé ÷ objectif × 100 = 94 500 ÷ 105 000 × 100	90,0 %	Objectif non atteint
Taux de marque mensuel	Marge commerciale ÷ CA réalisé × 100 = 31 185 ÷ 94 500 × 100	33,0 %	La marge représente 33 % du CA

Conclusion opérationnelle : relancer les prospects et développer le chiffre d'affaires pour atteindre l'objectif, tout en préservant le taux de marque.

DR 2 complété



✓ RÉPONSE À RETENIR

Transformation : 30,0 % ; atteinte de l'objectif : 90,0 % ; taux de marque : 33,0 %. Relancer les prospects en préservant la marge.

Protéger les données personnelles

Question 4.2. Indiquez deux pratiques à respecter lors de la collecte et de l'utilisation des coordonnées de la responsable des achats dans le cadre de la prospection et du suivi commercial. Reliez votre réponse aux règles de confidentialité et de protection des données personnelles.

À la collecte, limiter les coordonnées demandées à celles nécessaires à la relation commerciale et préciser la finalité annoncée. Pour le suivi, réserver leur usage à cette finalité, protéger leur accès et ne pas les conserver au-delà de la durée nécessaire. Transmettre toute demande relative aux données au référent compétent de l'entreprise.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Collecter uniquement les coordonnées nécessaires, les utiliser pour la finalité annoncée, en protéger l'accès et limiter leur durée de conservation.

Prévenir les risques de manutention et de mise en service

Question 4.3. À partir des informations du DT 3, citez deux mesures de prévention à mettre en œuvre avant ou pendant la manutention et la mise en service de la machine. Précisez le risque évité pour chaque mesure.

Deux mesures de prévention à appliquer :

- Avant le déplacement, dégager l'itinéraire et prévoir un équipement adapté aux 82 kg de la machine. Risque évité : chute de la machine ou blessure liée à une manutention inadaptée.
- Avant tout raccordement, faire vérifier par un intervenant compétent la compatibilité des alimentations et l'état des raccordements du local. Risque évité : accident électrique lié à une installation inadaptée.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Manutention : itinéraire dégagé et équipement adapté. Raccordement : contrôle des alimentations et raccordements par un intervenant compétent.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2026)

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve de BUT Techniques de commercialisation, compétence C2 « Vendre une offre commerciale », se déroule à la session 2026 sous le code 26-BUT-TC-EP1. D'une durée de 2 heures 30 et affectée d'un coefficient indicatif de 3,0, elle s'appuie sur une offre d'équipement café pour un hôtel. Elle évalue la découverte des besoins, les calculs commerciaux, la négociation, la formalisation de la vente, le suivi des indicateurs et la prévention.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Marge commerciale = chiffre d'affaires HT net - coût d'achat total.
- Taux de marque = marge commerciale / chiffre d'affaires HT net × 100.
- Prix TTC = prix HT × (1 + taux de TVA) ; avec une TVA de 20 %, multiplier le HT par 1,20.
- Un acompte de 30 % du total TTC laisse un solde de 70 % à régler à la mise en service.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer le total HT avant remise, le total HT net, la TVA et le total TTC.
- Vérifier que la remise respecte le taux de marque minimal et la limite d'autorisation du commercial.
- Justifier les propositions par les données du dossier et ne pas présenter la capacité annoncée comme une garantie universelle.
- Avant de confirmer l'installation, vérifier le local, les raccordements et les conditions de manutention.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment vérifier si une remise respecte le taux de marque minimal ?

Calculez le coût d'achat total et le chiffre d'affaires HT net après remise. Déduisez le coût d'achat du chiffre d'affaires net pour obtenir la marge, puis divisez cette marge par le chiffre d'affaires HT net et multipliez par 100. Comparez le résultat au minimum exigé.

Q : Comment calculer l'acompte et le solde sur un devis TTC ?

Multipliez le total TTC par 30 % pour obtenir l'acompte à la commande. Le solde dû à la mise en service représente 70 % du total TTC, ou le total diminué de l'acompte. Arrondissez les montants au centime.

Q : Comment organiser son travail pendant cette épreuve ?

Répartissez le temps entre les quatre parties en tenant compte de leurs points, puis gardez du temps pour contrôler les calculs et les documents réponses. L'épreuve dure 2 heures 30 et la calculatrice autorisée peut être utilisée.

Q : Quels critères de notation respecter dans les réponses commerciales et techniques ?

Reliez les conseils aux besoins ou contraintes du client et appuyez-vous sur les données du dossier. Distinguez les performances annoncées des résultats dépendant des conditions d'utilisation, et n'ajoutez aucun engagement commercial qui ne soit prévu.

Sujet officiel associé (PDF) : https://buttc.fr/assets/annales/but-tc/C2 - Vendre une offre commerciale/2026/BUT Techniques de Commercialisation - C2 - Vendre une offre commerciale - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

Ressources BUT Techniques de Commercialisation : 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.