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 de la Licence Éco-Gestion, veuillez visiter :
licenceecogestion.fr/annales-sujets-et-corriges

LICENCE ÉCONOMIE ET GESTION • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

Économie et gestion

Session 2026 • Code sujet : **26-LIC-ECO--EP1** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **3,0**
indicatif

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse juridique d’une rupture de négociations** (4 questions) — **Page 3**
2. **Analyse managériale et stratégique** (4 questions) — **Page 6**
3. **Analyse économique et gestion financière et commerciale** (3 questions) — **Page 10**
4. **Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 13**

Sujet officiel (PDF) : https://licenceecogestion.fr/assets/annales/licence-eco-gestion/C6 - Analyser un questionnement en mobiliser les concepts disciplinaires de la gestion/2026/Licence Économie et Gestion - C6 - Analyser un questionnement en mobiliser les concepts disciplinaires de la gestion - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse juridique d’une rupture de négociations

Nature & Découvertes met fin à des négociations avec PackTerre concernant la fourniture d’emballages, alors qu’un protocole prévoit une exclusivité temporaire mais aucun engagement ferme de commande. PackTerre réclame le remboursement de frais engagés et de la marge espérée, ce qui conduit à examiner la bonne foi, les préjudices réparables et les effets de l’exclusivité.

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les faits utiles au litige, en précisant la nature du document signé, l’état des relations contractuelles et les prétentions de PackTerre.

Le document signé est un protocole précontractuel qui prévoit une exclusivité temporaire, sans conclure la vente des emballages. Le prix définitif et les spécifications restant à confirmer, et aucun contrat de fourniture ni bon de commande n’étant signé, l’engagement ferme d’achat n’est pas établi.

- PackTerre réclame 6 000 € pour ses frais de conception et de prototypes.
- Elle demande aussi 18 000 € au titre de la marge espérée sur la commande envisagée.

Réponse 1.1 sur le document DR1



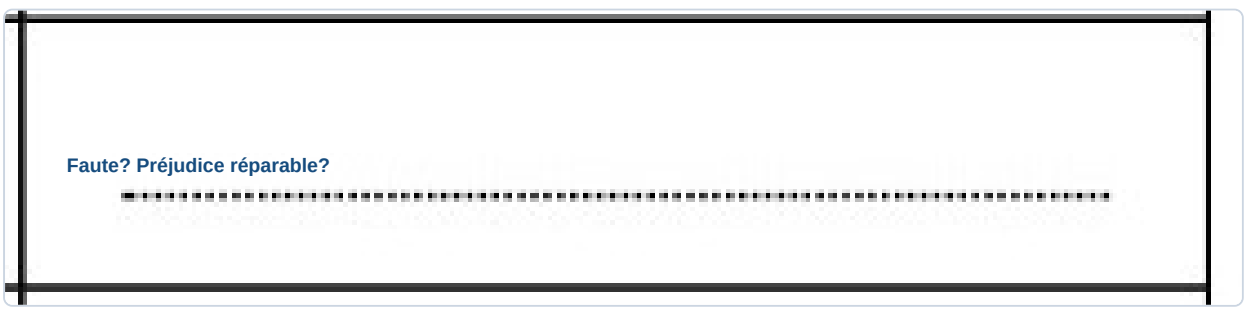
✓ RÉPONSE À RETENIR

Protocole précontractuel avec exclusivité, mais sans commande ferme; PackTerre réclame 6 000 € de frais et 18 000 € de marge espérée.

Question 1.2. Formulez le problème de droit auquel le juge devrait répondre concernant la rupture des négociations et l’indemnisation demandée par PackTerre.

Le juge doit déterminer si Nature & Découvertes pouvait mettre fin aux pourparlers le 3 février sans engager sa responsabilité, ou si les circonstances de la rupture méconnaissent la bonne foi et l’exclusivité convenue. En cas de faute, il devra établir quels préjudices en découlent et peuvent être indemnisés, en distinguant les frais de négociation de la marge attendue d’un contrat qui n’a pas été conclu.

Réponse 1.2 sur le document DR1



✓ RÉPONSE À RETENIR

La rupture a-t-elle méconnu la bonne foi ou l'exclusivité, et quels préjudices directement liés à une faute sont indemnisables ?

Question 1.3. À partir des documents DT 1 et DT 2, présentez les règles de droit applicables en distinguant la liberté de rompre les négociations, l'exigence de bonne foi et les préjudices susceptibles d'être réparés.

L'article 1112 du Code civil, éclairé par l'arrêt du 26 novembre 2003, encadre la rupture des pourparlers :

- Les parties sont libres d'engager, de poursuivre ou de rompre les négociations.
- Elles doivent agir de bonne foi. Une faute dans les circonstances de la rupture peut engager la responsabilité de son auteur.
- Les dépenses de négociation peuvent être réparées si elles constituent un préjudice lié à la faute. Sont exclues les avantages attendus du contrat non conclu et la perte de chance de les obtenir.

Selon l'article 1113, le contrat suppose une volonté non équivoque de s'engager.

Réponse 1.3 sur le document DR1



✓ RÉPONSE À RETENIR

La rupture est libre mais doit être de bonne foi; les frais liés à une faute peuvent être réparés, contrairement aux bénéfices attendus du contrat non conclu.

Question 1.4. Appliquez ces règles aux faits et proposez une solution motivée. Examinez séparément les frais de conception et de prototypes, la marge espérée et l'effet possible de la clause d'exclusivité. Précisez les éléments qui devraient être vérifiés pour déterminer si la rupture a été menée de bonne foi.

La liberté de rompre les pourparlers n'exclut pas une faute. En mettant le projet chez un autre fournisseur le 3 février, avant la fin de l'exclusivité prévue au 15 février, Nature & Découvertes a pu manquer à l'obligation contractuelle distincte prévue par le protocole.

1. Les 6 000 € de frais sont indemnisables si leur réalité, leur lien avec la faute et leur caractère justifié sont établis.
2. La marge espérée de 18 000 € sur la commande non conclue est exclue au titre de l'article 1112. Une demande distincte liée à la violation de l'exclusivité exigerait de prouver un préjudice direct, sans présumer que la commande aurait été conclue.

3. Il faut vérifier la portée de la clause, les assurances échangées, l’avancement des négociations, le motif et le caractère soudain de la rupture, ainsi que les dépenses engagées.

Réponse 1.4 sur le document DR1



✓ RÉPONSE À RETENIR

Les frais justifiés peuvent être réparés si la faute et le lien causal sont prouvés. La marge attendue est exclue; la violation de l’exclusivité peut engager une responsabilité distincte.

2. Analyse managériale et stratégique

La direction étudie le lancement de kits de découverte de la biodiversité, avec un positionnement fondé sur la qualité de l'expérience, la pédagogie et l'attention à l'impact environnemental. À partir des capacités internes, des contraintes financières, des données de marché et des exigences réglementaires, il faut analyser l'environnement et comparer deux modalités de lancement.

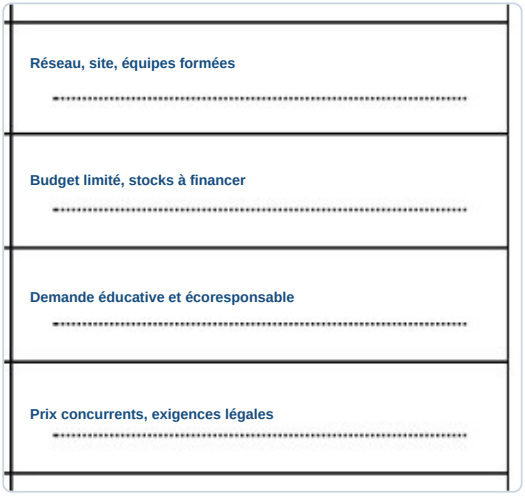
Question 2.1. Réalisez un diagnostic SWOT de la gamme envisagée. Identifiez au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces, en vous appuyant sur les informations fournies et en distinguant clairement les facteurs internes des facteurs externes.

Le SWOT distingue les facteurs internes, maîtrisables par l'enseigne, des facteurs externes liés au marché et à son environnement. Les éléments ci-dessous reprennent les données du dossier et les relient au lancement de la gamme.

Facteurs internes	Facteurs externes
Forces Réseau de magasins et site marchand opérationnels. Équipes expérimentées en médiation et produits pédagogiques.	**Opportunités** Intérêt croissant pour les loisirs éducatifs. Demande de produits à impact environnemental documenté.
Faiblesses Budget de lancement limité. Stocks à financer avant les ventes, mobilisant la trésorerie.	**Menaces** Offres comparables en ligne à prix parfois inférieurs. Exigences réglementaires sur l'information, les emballages et les allégations environnementales.

Le projet dispose donc d'atouts commerciaux et pédagogiques, mais doit maîtriser ses volumes initiaux. La concurrence par les prix et les obligations de conformité peuvent limiter sa rentabilité et sa crédibilité si elles sont mal anticipées.

SWOT complété sur le document réponse



✓ RÉPONSE À RETENIR

Atouts : réseau et savoir-faire pédagogique. Vigilances : budget et stocks. Potentiel : demande éducative et environnementale. Menaces : prix concurrents et exigences réglementaires.

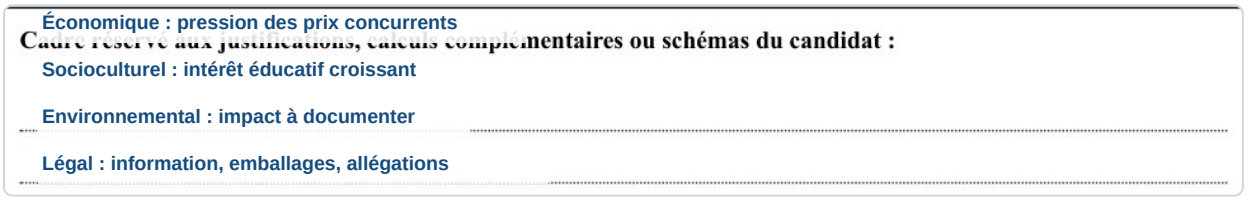
Question 2.2. **Présentez une analyse PESTEL de l'environnement du projet. Traitez au moins quatre dimensions parmi les dimensions politique, économique, socioculturelle, technologique, environnementale et légale. Pour chaque dimension retenue, indiquez un facteur pertinent et son effet possible sur le projet.**

Le dossier permet d'étudier quatre dimensions PESTEL. Les facteurs retenus sont ceux de l'environnement du projet, et non les seules ressources internes de l'enseigne.

Dimension	Facteur du dossier	Effet possible
Économique	Offres comparables parfois moins chères	La pression sur les prix peut réduire les ventes ou les marges.
Socioculturelle	Intérêt croissant pour les loisirs éducatifs	Favorise l'attrait des kits pédagogiques.
Environnementale	Intérêt pour un impact environnemental documenté	Permet de valoriser des caractéristiques étayées.
Légale	Obligations d'information et règles sur les emballages et allégations	Impose de vérifier les produits, les informations et les messages avant commercialisation.

Les tendances socioculturelles et environnementales soutiennent la demande, tandis que la concurrence crée une pression économique. La conformité légale doit être intégrée dès la conception des emballages et des communications.

Facteurs PESTEL et effets dans le cadre de réponse



✓ RÉPONSE À RETENIR

La demande éducative et l'intérêt environnemental soutiennent le projet. La concurrence par les prix et les exigences légales imposent une offre compétitive et des allégations vérifiables.

Question 2.3. **Comparez le lancement simultané en magasin et en ligne avec le lancement progressif dans un nombre limité de magasins. Analysez les avantages, les limites et les risques de chaque option en tenant compte des ressources et contraintes fournies.**

Les deux options utilisent le réseau de magasins et le site marchand déjà opérationnels, mais diffèrent par l'ampleur de l'engagement initial. Il faut arbitrer entre couverture rapide et limitation du risque financier.

Option	Avantages	Limites et risques
Lancement simultané en magasins et en ligne	Couverture rapide, visibilité large et accès immédiat aux deux canaux.	Mobilisation plus forte des stocks et de la trésorerie avant les ventes; risque accru si la demande est inférieure aux prévisions.
Lancement progressif dans quelques magasins	Stocks initiaux plus limités; permet de tester les ventes et de recueillir les retours clients avant extension.	Déploiement plus lent et portée réduite; le potentiel de vente en ligne est moins directement éprouvé.

Le budget limité et le financement préalable des stocks favorisent le lancement progressif. Un pilote permet de confronter les hypothèses à la demande réelle, puis d'étendre la distribution si les résultats commerciaux sont satisfaisants.

Comparaison des modalités de lancement



✓ RÉPONSE À RETENIR

Privilégier un pilote dans quelques magasins pour tester la demande et limiter l'exposition financière, puis étendre aux autres magasins et au site selon les résultats.

Question 2.4. Formulez deux préconisations cohérentes et hiérarchisées pour sécuriser le lancement. Pour chacune, justifiez le choix et proposez un indicateur de suivi mesurable.

Il convient de hiérarchiser les actions en traitant d'abord l'exposition financière, puis le risque de non-conformité. Les indicateurs doivent être calculés à une échéance définie pour éclairer la décision d'extension.

1. **Priorité 1 : tester la gamme dans un nombre limité de magasins.** Adapter le stock initial aux moyens disponibles et décider de l'extension à partir des ventes observées. *Indicateur :* taux d'écoulement des stocks après une période de suivi définie, soit unités vendues divisées par unités mises en vente.
2. **Priorité 2 : valider les emballages et les informations commerciales avant diffusion.** Vérifier les exigences applicables et conserver les preuves justifiant chaque allégation environnementale. *Indicateur :* part des emballages et allégations contrôlés et validés avant publication.

Cette démarche combine test commercial, maîtrise des stocks et sécurisation des informations communiquées aux consommateurs.

Préconisations et indicateurs de suivi



✓ RÉPONSE À RETENIR

1. Lancer un pilote et suivre le taux d’écoulement des stocks. 2. Valider emballages et allégations avant diffusion et suivre leur taux de validation.

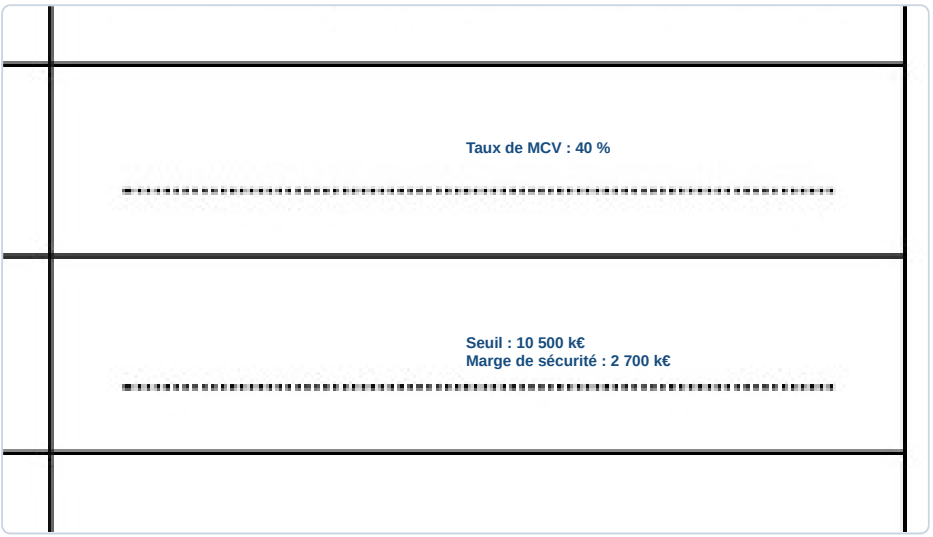
3. Analyse économique et gestion financière et commerciale

Le dossier fournit les données 2025 de l'activité étudiée, notamment le chiffre d'affaires, les charges variables et fixes, le résultat d'exploitation et les chiffres d'affaires du segment de marché et du principal concurrent. Les calculs de rentabilité et de parts de marché doivent éclairer la décision de lancement en évaluant aussi l'effet d'une hausse des charges fixes.

Question 3.1. Calculez le taux de marge sur coûts variables, le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires et la marge de sécurité. Présentez les formules, les calculs et les résultats en milliers d'euros lorsque cela est pertinent.

La marge sur coûts variables (MCV) est le chiffre d'affaires diminué des charges variables : 13 200 - 7 920 = 5 280 k€. Son taux est de 5 280 / 13 200 × 100 = 40 %. Ainsi, 40 % du chiffre d'affaires contribuent à couvrir les charges fixes puis à dégager un résultat. Le seuil de rentabilité vaut 4 200 / 0,40 = 10 500 k€. La marge de sécurité est l'écart entre le chiffre d'affaires et ce seuil : 13 200 - 10 500 = 2 700 k€.

Calculs de la question 3.1



✓ RÉPONSE À RETENIR

Taux de MCV : 40 %. Seuil de rentabilité : 10 500 k€. Marge de sécurité : 2 700 k€.

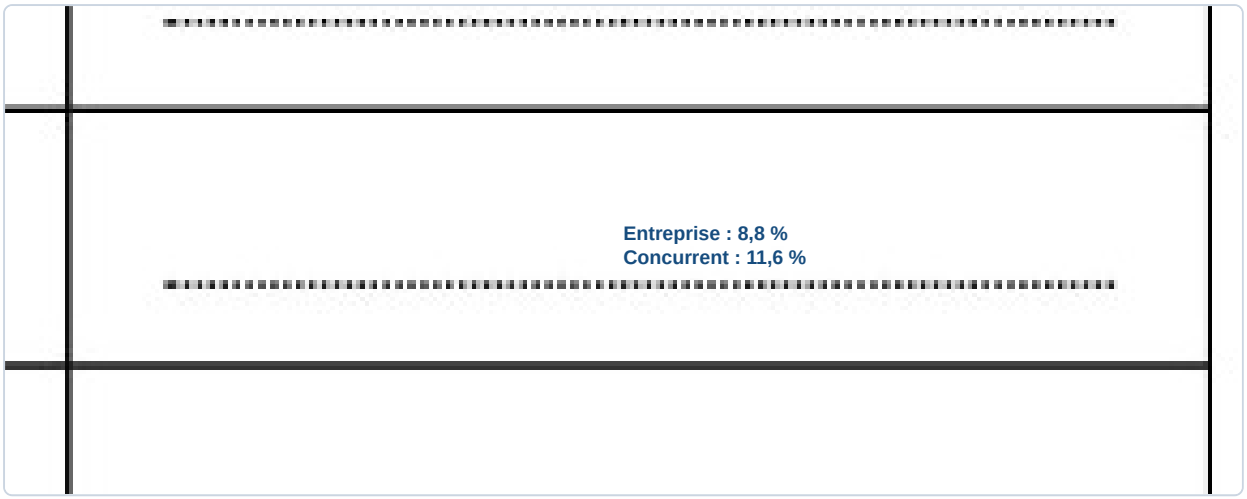
Question 3.2. Calculez le taux de rentabilité d'exploitation, défini ici comme le résultat d'exploitation rapporté au chiffre d'affaires, puis estimez la part de marché de l'entreprise et celle de son principal concurrent en valeur. Interprétez les résultats obtenus.

Indicateur	Calcul	Résultat
Rentabilité d'exploitation	1 080 / 13 200 × 100	8,18 %
Part de marché de l'entreprise	13 200 / 150 000 × 100	8,8 %
Part du principal concurrent	17 400 / 150 000 × 100	11,6 %

Le résultat d'exploitation représente 8,18 € pour 100 € de chiffre d'affaires. L'entreprise détient 8,8 % du segment, contre 11,6 % pour le concurrent identifié, soit un écart de 2,8 points. Sa rentabilité est positive, mais le concurrent possède une part de marché supérieure. Ces deux parts ne couvrent pas nécessairement tout le segment :

d’autres entreprises peuvent aussi y vendre leurs produits.

Résultats de la question 3.2



✓ RÉPONSE À RETENIR

Rentabilité d’exploitation : 8,18 %. Parts de marché : entreprise 8,8 %, principal concurrent 11,6 %.

Question 3.3. La direction prévoit une hausse de 10 % des charges fixes pour financer le lancement, tandis que le chiffre d’affaires et le taux de marge sur coûts variables resteraient inchangés à court terme. Calculez le nouveau seuil de rentabilité et indiquez, à partir de la marge de sécurité calculée en 3.1, si le chiffre d’affaires actuel resterait supérieur à ce seuil. Concluez sur le risque financier du lancement.

1. Charges fixes après hausse : 4 200 × 1,10 = 4 620 k€.
2. Nouveau seuil de rentabilité : 4 620 / 0,40 = 11 550 k€.
3. Le chiffre d’affaires actuel dépasse ce seuil de 13 200 - 11 550 = 1 650 k€.

L’activité reste donc au-dessus du seuil dans cette hypothèse. La marge de sécurité passe de 2 700 à 1 650 k€, soit une diminution de 1 050 k€. La hausse des charges fixes réduit la capacité à absorber une baisse des ventes et accroît ainsi le risque financier du lancement.

Résultat de la question 3.3



✓ RÉPONSE À RETENIR

Nouveau seuil : 11 550 k€. Dépassement par le chiffre d’affaires actuel : 1 650 k€. Le risque augmente, mais le seuil reste dépassé.

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

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve d'économie et gestion de la session 2026, code 26-LIC-ECO--EP1, dure trois heures et affiche un coefficient indicatif de 3,0. Le cas Nature & Découvertes porte sur le lancement de kits de biodiversité. Les compétences évaluées sont l'analyse juridique d'une rupture de négociations, le diagnostic stratégique et l'exploitation de données financières et commerciales pour éclairer une décision.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Les négociations précontractuelles sont libres, mais leur déroulement et leur rupture doivent respecter la bonne foi.
- Une faute dans les négociations peut justifier le remboursement de dépenses liées à cette faute, mais pas les avantages attendus du contrat non conclu.
- Taux de marge sur coûts variables = marge sur coûts variables / chiffre d'affaires ; seuil de rentabilité = charges fixes / taux de marge sur coûts variables.
- La part de marché en valeur se calcule en divisant le chiffre d'affaires de l'entreprise par le chiffre d'affaires total du segment.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguez le protocole de négociation d'un contrat définitif et examinez précisément la portée de la clause d'exclusivité.
- Séparez les frais réellement engagés de la marge espérée, qui correspond aux avantages attendus du contrat.
- Dans le SWOT, classez les capacités et contraintes internes à part des opportunités et menaces de l'environnement.
- Pour chaque calcul, écrivez la formule, montrez les étapes, conservez les unités et interprétez le résultat dans le contexte du lancement.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le seuil de rentabilité et la marge de sécurité ?

Soustrayez les charges variables du chiffre d'affaires pour obtenir la marge sur coûts variables, puis divisez-la par le chiffre d'affaires. Le seuil est égal aux charges fixes divisées par ce taux ; la marge de sécurité est le chiffre d'affaires moins le seuil.

Q : La clause d'exclusivité signifie-t-elle qu'un contrat de fourniture est déjà conclu ?

Pas nécessairement. Le sujet précise qu'aucune commande ferme ne sera conclue avant la signature d'un contrat définitif. Examinez la rédaction et la portée du protocole ainsi que le respect de l'exclusivité, sans confondre celle-ci avec un engagement d'achat.

Q : Combien de temps consacrer à chaque partie et le sujet donne-t-il un barème ?

L'épreuve dure trois heures : les parties juridique et stratégique valent chacune 7 points, et la partie financière et commerciale vaut 6 points. Aucune durée par partie n'est imposée ; répartissez le temps selon le barème et gardez un moment pour vérifier les calculs.

Q : Quels éléments sont importants pour être bien évalué dans les calculs et l'analyse juridique ?

Le sujet attend des réponses structurées, des formules et calculs visibles, puis une interprétation adaptée. En droit, distinguez faits, problème, règles et solution motivée ; en gestion, justifiez les choix et reliez les résultats aux données du cas.

Sujet officiel associé (PDF) : https://licenceecogestion.fr/assets/annales/licence-eco-gestion/C6 - Analyser un questionnement en mobiliser les concepts disciplinaires de la gestion/2026/Licence Économie et Gestion - C6 - Analyser un questionnement en mobiliser les concepts disciplinaires de la gestion - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

Ressources Licence Économie et Gestion : 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.