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

ÉVALUATION DU BLOC RNCP39018BC06 : ANALYSER UN QUESTIONNEMENT EN MOBILISANT LES CONCEPTS DISCIPLINAIRES DE LA GESTION

SESSION 2026

Durée : 3 heures

SPÉCIALITÉ / UNITÉ	COEFF
ÉCONOMIE ET GESTION	3,0 INDICATIF

Moyens de calculs et matériel autorisés :

L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé. L'usage de calculatrice sans mémoire, « type collège », est autorisé.

Aucun document ou matériel autorisé en dehors de ceux fournis avec le sujet.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

Ce sujet comporte 9 pages numérotées de 1/9 à 9/9.

Les documents réponses en fin de sujet sont à rendre avec la copie.

DOSSIER SUJET

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE ET CAHIER DES CHARGES : NATURE & DÉCOUVERTES, RÉSEAU DE DISTRIBUTION SPÉCIALISÉ, ÉTUDE PORTANT SUR SON ACTIVITÉ DE VENTE DE PRODUITS LIÉS À LA NATURE ET AU BIEN-ÊTRE EN FRANCE

Vous êtes chargé(e) d'appuyer la direction d'une entreprise de distribution spécialisée dans la préparation d'une nouvelle gamme de produits écoresponsables. Le cas porte sur Nature & Découvertes, enseigne française de distribution spécialisée. Les données chiffrées et les circonstances contractuelles détaillées dans le dossier sont les données du cas pour cette évaluation.

La direction étudie le lancement d'une gamme de kits de découverte de la biodiversité, vendus en magasin et en ligne. Elle doit examiner un différend survenu pendant des négociations avec un fournisseur d'emballages, apprécier la cohérence de sa stratégie et analyser les résultats commerciaux et financiers communiqués dans le dossier.

Vous répondrez de manière structurée en mobilisant les documents techniques. Pour l'analyse juridique, distinguez la qualification des faits, le problème de droit, la règle applicable et la solution motivée. Toute réponse chiffrée devra présenter la formule utilisée, les calculs et une interprétation adaptée à la situation.

PARTIE 1 : Analyse juridique d'une rupture de négociations (7 points)

Mobiliser les règles relatives aux négociations précontractuelles et à la responsabilité

La direction négocie avec la société PackTerre, fournisseur d'emballages recyclables, depuis le 8 janvier 2026. Les échanges portent sur la fourniture de 40 000 emballages pour un prix unitaire de 1,20 euro hors taxes. Le 20 janvier, les deux sociétés signent un document intitulé « protocole de négociation ». Il prévoit une période d'exclusivité jusqu'au 15 février, la poursuite des discussions sur le prix définitif et les spécifications techniques, et précise qu'aucune commande ferme ne sera conclue avant la signature d'un contrat définitif.

Le 3 février, Nature & Découvertes informe PackTerre qu'elle met fin aux discussions et confie le projet à un autre fournisseur. PackTerre soutient que la rupture est fautive. Elle demande le remboursement de 6 000 euros de frais de conception et de prototypes, ainsi que 18 000 euros correspondant à la marge qu'elle espérait réaliser sur la commande envisagée. Aucun contrat définitif ni bon de commande n'a été signé. Le dossier juridique figure dans les documents DT 1 et DT 2.

Éléments de la situation à qualifier

Élément	Information
Document signé	Protocole de négociation avec exclusivité jusqu'au 15 février 2026
Objet des discussions	40 000 emballages à 1,20 euro HT l'unité, prix et spécifications restant à confirmer
État du contrat	Aucun contrat définitif ni bon de commande signé
Demandes de PackTerre	6 000 euros de frais engagés et 18 000 euros de marge espérée

Données du cas

1.1 (1 point) Qualifiez juridiquement les faits utiles au litige. Indiquez notamment la nature du document signé, l'état des relations contractuelles et les prétentions de PackTerre.

1.2 (1 point) Formulez le problème de droit auquel le juge devrait répondre concernant la rupture des négociations et l'indemnisation demandée par PackTerre.

1.3 (2 points) Présentez les règles de droit applicables à partir du DT 1 et du DT 2. Distinguez la liberté de rompre les négociations, l'exigence de bonne foi et les préjudices susceptibles d'être réparés.

1.4 (3 points) Appliquez ces règles aux faits et proposez une solution motivée. Examinez séparément les frais de conception et de prototypes, la marge espérée, ainsi que 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.

PARTIE 2 : Analyse managériale et stratégique (7 points)

Établir un diagnostic stratégique et formuler des préconisations

La direction envisage de commercialiser une gamme de kits de découverte de la biodiversité, comprenant du matériel d'observation et un livret pédagogique. Le positionnement recherché repose sur la qualité de l'expérience, la pédagogie et une attention portée à l'impact environnemental. La direction hésite entre un lancement simultané en magasin et en ligne, ou un lancement progressif dans un nombre limité de magasins avant extension.

Le DT 1 présente les données relatives à l'environnement et aux capacités internes communiquées pour le cas. La direction souhaite disposer d'un diagnostic argumenté et de préconisations réalisables.

Données de diagnostic stratégique

Dimension	Donnée
Ressources internes	Réseau de magasins et site marchand déjà opérationnels
Compétence interne	Équipes ayant une expérience de la médiation et de la vente de produits pédagogiques
Contrainte interne	Budget de lancement limité et stocks disponibles à financer avant les ventes
Marché	Intérêt croissant des consommateurs pour les loisirs éducatifs et les produits à impact environnemental documenté
Environnement réglementaire	Obligations d'information du consommateur et exigences applicables aux emballages et aux allégations environnementales
Risque concurrentiel	Présence d'offres comparables en ligne, parfois proposées à des prix inférieurs

Informations communiquées par la direction pour le cas

2.1 (2 points) 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.

2.2 (2 points) 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.

2.3 (1,5 point) 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.

2.4 (1,5 point) Formulez deux préconisations cohérentes et hiérarchisées pour sécuriser le lancement. Pour chacune, justifiez le choix et proposez un indicateur de suivi mesurable.

PARTIE 3 : Analyse économique et gestion financière et commerciale (6 points)

Exploiter des données financières et commerciales pour éclairer une décision

Le DT 3 présente des données simplifiées relatives à l'activité française étudiée. Les montants sont exprimés en milliers d'euros, sauf indication contraire. Pour les calculs, on assimile les charges variables à celles directement liées au chiffre d'affaires. Le seuil de rentabilité est calculé à partir des charges fixes et du taux de marge sur coûts variables. Les données de marché correspondent au segment des kits pédagogiques liés à la nature en France.

Données financières et commerciales

Indicateur	2025	Précision
Chiffre d'affaires	13 200	En milliers d'euros
Charges variables	7 920	En milliers d'euros
Charges fixes	4 200	En milliers d'euros
Résultat d'exploitation	1 080	En milliers d'euros
Chiffre d'affaires du segment de marché	150 000	En milliers d'euros
Chiffre d'affaires du principal concurrent identifié	17 400	En milliers d'euros

Source : données de gestion communiquées pour le cas, DT 3

3.1 (2 points) 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.

3.2 (2 points) 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.

3.3 (2 points) 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.

DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : RÈGLES LÉGALES APPLICABLES ET DONNÉES DE CONTEXTE STRATÉGIQUE

Extraits du Code civil en vigueur au 1er janvier 2026.

Article 1112 : « L'initiative, le déroulement et la rupture des négociations précontractuelles sont libres. Ils doivent impérativement satisfaire aux exigences de la bonne foi. En cas de faute commise dans les négociations, la réparation du préjudice qui en résulte ne peut avoir pour objet de compenser ni la perte des avantages attendus du contrat non conclu, ni la perte de chance d'obtenir ces avantages. »

Article 1113 : « Le contrat est formé par la rencontre d'une offre et d'une acceptation par lesquelles les parties manifestent leur volonté de s'engager. Cette volonté peut résulter d'une déclaration ou d'un comportement non équivoque de son auteur. »

Article 1103 : « Les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits. »

Données du contexte stratégique : l'enseigne dispose d'un réseau de magasins et d'un site marchand. Ses équipes ont une expérience de la médiation et de la vente de produits pédagogiques. Le financement préalable des stocks mobilise de la trésorerie et le budget de lancement est limité. Le segment étudié connaît un intérêt croissant pour les loisirs éducatifs et les produits dont l'impact environnemental est documenté. Des offres concurrentes sont disponibles en ligne à des prix parfois inférieurs. Le projet devra respecter les obligations d'information du consommateur et les règles applicables aux emballages et aux allégations environnementales.

DT 2 : COUR DE CASSATION, CHAMBRE COMMERCIALE, 26 NOVEMBRE 2003, POURVOIS N° 00-10.243 ET N° 00-10.949

Extrait de la décision, présenté dans une rédaction adaptée à l'étude.

Visa : article 1382 du Code civil, dans sa rédaction antérieure à l'ordonnance du 10 février 2016, devenu notamment l'article 1240 du Code civil.

Attendu de principe : la faute commise dans l'exercice du droit de rompre des pourparlers peut engager la responsabilité de son auteur. Toutefois, le préjudice réparable ne comprend ni les avantages attendus du contrat qui n'a pas été conclu ni la perte de chance d'obtenir ces avantages.

Motifs utiles : la responsabilité liée à la rupture des pourparlers suppose l'existence d'une faute dans les circonstances de cette rupture. La réparation peut porter sur les dépenses engagées pour les négociations lorsqu'elles constituent un préjudice en lien avec la faute. Elle ne peut pas servir à accorder le bénéfice économique du contrat non conclu.

Portée pour le cas : cette décision doit être rapprochée de l'article 1112 du Code civil, qui énonce aujourd'hui expressément la liberté de rupture, l'exigence de bonne foi et l'exclusion de l'indemnisation des avantages attendus du contrat non conclu.

DT 3 : TABLEAU DE BORD FINANCIER ET COMMERCIAL DE L'ACTIVITÉ ÉTUDIÉE

Les données ci-dessous sont exprimées en milliers d'euros, sauf indication contraire. Pour les calculs de l'épreuve, les charges variables et les charges fixes sont considérées comme additives au résultat d'exploitation. Le taux de marge sur coûts variables se calcule ainsi : marge sur coûts variables divisée par chiffre d'affaires. Le seuil de rentabilité se calcule ainsi : charges fixes divisées par taux de marge sur coûts variables. La marge de sécurité est égale au chiffre d'affaires diminué du seuil de rentabilité. Le taux de rentabilité d'exploitation demandé est le résultat d'exploitation divisé par le chiffre d'affaires. La part de marché en valeur se calcule en rapportant le chiffre d'affaires de l'entreprise au chiffre d'affaires total du segment considéré.

Compte de résultat simplifié et données de marché, 2025

Poste	Montant
Chiffre d'affaires de l'activité étudiée	13 200
Charges variables	7 920
Marge sur coûts variables	À calculer
Charges fixes	4 200
Résultat d'exploitation	1 080
Chiffre d'affaires total du segment en France	150 000
Chiffre d'affaires du principal concurrent	17 400

Données de gestion du cas, montants en milliers d'euros

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Document réponse à rendre avec la copie : analyses juridique, stratégique et financière

À RENDRE AVEC LA COPIE

Complétez les tableaux ci-dessous. Vous pouvez développer vos réponses sur la copie en indiquant les numéros des questions correspondantes. Pour les calculs, faites apparaître les formules et les résultats.

Grille de raisonnement juridique, diagnostic et calculs de gestion

Question	Rubrique	Réponse du candidat
1.1	Qualification juridique des faits	.....
1.2	Problème de droit	.....
1.3	Règles de droit applicables	.....
1.4	Solution motivée et préjudices réparables	.....
2.1	Forces	.....
2.1	Faiblesses	.....
2.1	Opportunités	.....
2.1	Menaces	.....
2.2	Facteurs PESTEL et effets possibles	.....
3.1	Taux de marge sur coûts variables	.....
3.1	Seuil de rentabilité et marge de sécurité	.....
3.2	Taux de rentabilité d'exploitation et parts de marché	.....
3.3	Nouveau seuil de rentabilité et conclusion	.....

Compléter les cases marquées par des points de suspension

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.