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

ÉVALUATION C7 : ÉCONOMIE

Session 2026 • Code sujet : **26-LIC-ECO--EP1** • Durée : **2 heures** • Coefficient : **3, coefficient indicatif à confirmer par les modalités de contrôle des connaissances et des compétences de l'établissement**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse juridique d'une relation contractuelle** (3 questions) — **Page 3**
2. **Analyse managériale et stratégique** (3 questions) — **Page 5**
3. **Analyse économique et commerciale** (3 questions) — **Page 8**
4. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 10**

Sujet officiel (PDF) : https://licenceecogestion.fr/assets/annales/licence-eco-gestion/C7 - Analyser un questionnement en mobilisant les concepts disciplinaires de l'économie/2026/Licence Économie et Gestion - C7 - Analyser un questionnement en mobilisant les concepts disciplinaires de l'économie - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse juridique d’une relation contractuelle

Carrefour France demande à son fournisseur NordSaveurs de réduire le prix prévu par un contrat d’approvisionnement, mais le fournisseur refuse et continue d’exécuter les commandes acceptées au prix convenu. Il faut qualifier les faits, appliquer les règles de droit et évaluer les conséquences possibles d’une suspension des commandes.

Qualification des faits et problème de droit

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les faits utiles et formulez le problème de droit sous la forme d’une question précise. Distinguez notamment la demande de modification du prix, le refus du fournisseur et la suspension des commandes annoncée par l’acheteur.

Les parties ont conclu un contrat d’approvisionnement à durée déterminée, à prix fixe, dont toute modification exige un avenant signé. La demande de baisse de Carrefour est une proposition de renégociation, non une modification acquise. NordSaveurs la refuse, mais exécute les commandes acceptées au prix convenu. La suspension annoncée par Carrefour pourrait constituer une inexécution si elle porte sur des commandes ou engagements déjà convenus. **Problème de droit :** l’acheteur peut-il imposer la baisse et suspendre les commandes malgré le refus du fournisseur, sans manquer à ses obligations contractuelles ?

DR 1 complété : qualification et problème de droit

Grille d’analyse juridique selon le syllogisme

Étape du raisonnement	Réponse
Qualification juridique des faits	Prix fixe ; avenant signé requis
Problème de droit	
Règle de droit applicable	Baisse imposable malgré le refus ?
Solution motivée de l’espèce	

À compléter par le candidat à partir des DT 1 et DT 2.

✓ RÉPONSE À RETENIR

La baisse reste une simple proposition. Le refus du fournisseur n’est pas une inexécution en soi ; la suspension dépend des engagements d’approvisionnement déjà pris.

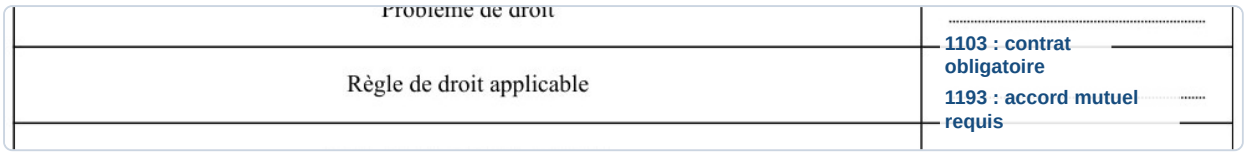
Règles de droit applicables

Question 1.2. Présentez les règles de droit applicables en vous appuyant sur les articles du Code civil reproduits dans le DT 1 et sur la décision résumée dans le DT 2. Expliquez la portée de la force obligatoire du contrat, de l’exigence de bonne foi et des sanctions de l’inexécution. Précisez la valeur et la portée de la décision de la Cour de cassation dans le raisonnement.

L’article 1103 consacre la force obligatoire du contrat ; l’article 1193 exige le consentement mutuel pour le modifier, sauf exception légale. L’article 1104 impose la bonne foi lors de la négociation et de l’exécution. En cas d’inexécution, l’article 1217 prévoit notamment suspension, exécution forcée, résolution et réparation, sous

réserve de leurs conditions. L'article 1231-1 fonde les dommages-intérêts et l'article 1353 répartit la charge de la preuve. L'arrêt *Huard* (Cass. com., 3 novembre 1992) est une décision jurisprudentielle interprétative : il rappelle la bonne foi, mais n'autorise pas une modification unilatérale du prix.

DR 1 complété : règles de droit applicables



✓ RÉPONSE À RETENIR

Le prix ne peut être modifié sans accord. La bonne foi encadre l'exécution, et l'arrêt *Huard* n'autorise pas une révision unilatérale.

Application des règles et solution

Question 1.3. Appliquez les règles aux faits et proposez une solution motivée. Indiquez si Carrefour France peut imposer seule la réduction de prix, si le refus de NordSaveurs constitue à lui seul une inexécution contractuelle et quelles conséquences juridiques pourraient découler d'une suspension injustifiée des commandes. Présentez les éléments qui devraient être établis pour apprécier une éventuelle demande indemnitaire.

Carrefour ne peut imposer la baisse de 8 % : aucun avenant n'a été signé. Le refus de NordSaveurs n'est pas, à lui seul, une inexécution, puisque le fournisseur exécute les commandes acceptées au prix convenu. Une suspension par Carrefour pourrait engager sa responsabilité si elle rompt des commandes acceptées ou d'autres engagements contractuels ; l'obligation de passer toutes les commandes futures n'est pas établie. Pour obtenir les 24 000 € réclamés, Carrefour doit prouver un manquement imputable à NordSaveurs, un préjudice certain et le lien de causalité. Les faits indiquent au contraire l'exécution des commandes acceptées ; la seule demande de baisse refusée ne suffit donc pas à justifier l'indemnité.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Carrefour ne peut imposer la baisse. Le refus seul ne caractérise pas un manquement ; la suspension peut engager Carrefour si elle rompt des engagements. Les 24 000 € exigent la preuve d'un manquement du fournisseur, d'un préjudice et du lien causal.

2. Analyse managériale et stratégique

Carrefour France souhaite améliorer la compétitivité de sa gamme alimentaire de marque de distributeur tout en préservant la fiabilité des approvisionnements et les relations avec les fournisseurs. Les documents apportent des éléments de contexte pour réaliser des diagnostics PESTEL et SWOT, puis proposer des actions adaptées au différend avec NordSaveurs.

Diagnostic externe

Question 2.1. Réalisez un diagnostic externe sous la forme d'une analyse PESTEL. Présentez au moins un élément pertinent pour quatre dimensions différentes, dont au moins une opportunité et une menace, puis expliquez leur incidence possible sur la gamme étudiée.

Dimension	Élément fourni et incidence possible
Légal	Les règles d'information des consommateurs et d'emballage imposent une conformité, qui peut entraîner des coûts mais préserver la confiance.
Économique	Les coûts d'achat, de transport et d'emballage peuvent évoluer : menace pour les marges, surtout si les prix doivent rester attractifs.
Socioculturel	La clientèle est sensible au prix et à la disponibilité : une rupture ou un prix peu compétitif peut réduire les ventes.
Technologique	Les canaux numériques peuvent accroître la visibilité et améliorer le suivi des ventes : opportunité de mieux ajuster l'offre.
Environnemental	Les choix d'emballage et l'organisation des livraisons influent sur l'impact environnemental ; les optimiser peut renforcer la valeur de la gamme.

Les éléments du tableau sont fournis par le DT 3 ; les effets indiqués sont des déductions. Les priorités sont de maîtriser les coûts, de maintenir la disponibilité et d'exploiter les canaux numériques, tout en respectant les exigences applicables. La pression concurrentielle constitue également un contexte externe, mais ne remplace pas une dimension du PESTEL.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Opportunité : visibilité numérique et optimisation des emballages. Menaces : hausse possible des coûts, sensibilité au prix et risque de rupture.

Diagnostic SWOT

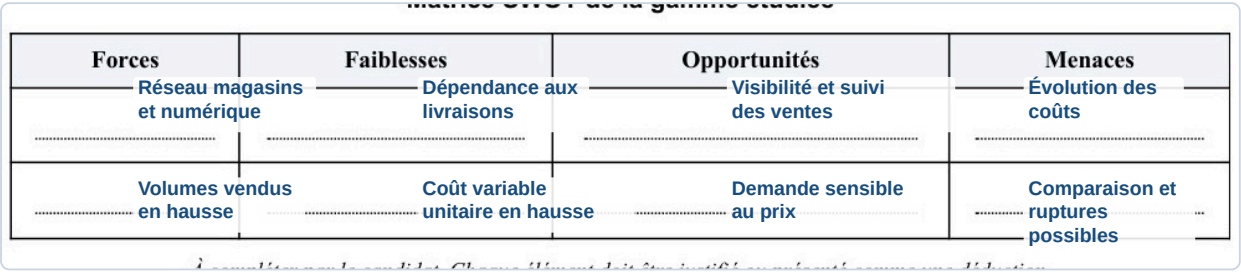
Question 2.2. Établissez un diagnostic SWOT synthétique de la gamme étudiée en identifiant au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces. Reliez chaque élément aux informations des documents ou présentez-le clairement comme une déduction fondée sur celles-ci. Vous pouvez compléter le tableau du DR 1.

Les forces et faiblesses sont internes à la gamme ou à son organisation ; les opportunités et menaces relèvent de son environnement. Les constats chiffrés proviennent du DT 3. Les perspectives de gains liées au numérique et à la demande sensible au prix sont des déductions fondées sur ce document.

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Accès au réseau de magasins et aux canaux numériques.	Disponibilité dépendante de la continuité des livraisons du fournisseur.	Renforcer la visibilité et le suivi des ventes par les canaux numériques.	Évolution possible des coûts d'achat, de transport et d'emballage.
Volume vendu en hausse, de 1 200 000 à 1 350 000 unités entre 2024 et 2025.	Coût variable unitaire en hausse, de 5,20 € à 5,35 €.	Valoriser une offre compétitive auprès de consommateurs sensibles au prix.	Produits similaires comparables et risque de rupture lié aux livraisons.

La gamme bénéficie d'une présence commerciale étendue et d'une progression des volumes, mais sa compétitivité reste exposée aux coûts et à la fiabilité du fournisseur.

Matrice SWOT complétée



✓ RÉPONSE À RETENIR

Forces : réseau de vente et volumes en hausse. Priorités : fiabiliser les livraisons, contenir les coûts et mieux exploiter les canaux numériques.

Préconisations managériales

Question 2.3. Analysez les choix managériaux révélés par le différend avec NordSaveurs et par les objectifs de compétitivité de Carrefour France. Proposez deux actions concrètes et hiérarchisées permettant de réduire les coûts ou de renforcer la valeur de la gamme sans fragiliser inutilement les approvisionnements. Pour chaque action, justifiez les bénéfices attendus et indiquez un risque ou une condition de réussite.

La demande unilatérale de baisse de prix, alors que le contrat exige un avenant signé, privilégie l'économie immédiate au détriment de la coopération. La suspension annoncée des commandes risque de fragiliser l'approvisionnement et la relation fournisseur. Il faut rechercher des gains négociés sans compromettre la disponibilité.

1. **Priorité 1 :** négocier avec NordSaveurs un plan de réduction du coût complet : achats, logistique, volumes et prévisions. Tout changement de prix doit être formalisé par un avenant. Les gains peuvent préserver la marge et sécuriser les livraisons ; la réussite suppose des données partagées et des engagements réciproques.
2. **Priorité 2 :** optimiser emballages et tournées, puis mobiliser les données numériques pour prévoir la demande. Cela peut limiter coûts et ruptures ; vérifier la conformité et préserver qualité et disponibilité.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Négocier d’abord des gains de coûts avec le fournisseur et formaliser tout accord, puis optimiser emballages, livraisons et prévisions sans nuire à la qualité ni à la disponibilité.

3. Analyse économique et commerciale

Les données de gestion présentent les volumes vendus, prix moyens, coûts variables unitaires et charges fixes de la gamme en 2024 et 2025, ainsi que la taille estimée du marché français en 2025. Les calculs doivent être présentés avec leurs formules, leurs unités et une interprétation fondée sur les hypothèses du document.

Calculs de gestion

Question 3.1. Pour 2025, calculez le chiffre d'affaires de la gamme, la marge sur coût variable unitaire et le résultat prévisionnel de la gamme selon les données fournies. Présentez les calculs puis interprétez brièvement le résultat obtenu.

En 2025, le chiffre d'affaires est le volume vendu multiplié par le prix moyen : $1\,350\,000 \times 8{,}20 = 11\,070\,000$ € HT. La marge sur coût variable unitaire vaut $8{,}20 - 5{,}35 = 2{,}85$ € par unité. Le résultat prévisionnel est $1\,350\,000 \times 2{,}85 - 2\,700\,000 = 1\,147\,500$ €. La gamme dégage donc un résultat positif selon les volumes, prix et coûts retenus dans les hypothèses du document.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Chiffre d'affaires : 11 070 000 € HT ; marge sur coût variable unitaire : 2,85 € ; résultat prévisionnel : 1 147 500 €.

Seuil de rentabilité

Question 3.2. Calculez le seuil de rentabilité en volume pour 2025 à partir des charges fixes et de la marge sur coût variable unitaire. Indiquez la formule utilisée, le volume arrondi à l'unité et le sens économique de ce seuil. Précisez une limite de cette estimation au regard des hypothèses du document.

1. Marge sur coût variable unitaire : $8{,}20 - 5{,}35 = 2{,}85$ €.
2. Seuil de rentabilité : $2\,700\,000 / 2{,}85 = 947\,368{,}42$ unités, soit 947 368 unités arrondies à l'unité.

Ce seuil correspond au volume auquel la marge totale couvre les charges fixes. En pratique, comme le volume vendu est entier, il faut atteindre 947 369 unités pour les couvrir. L'estimation suppose des charges fixes constantes et des prix, coûts variables et composition des ventes inchangés.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Seuil calculé : 947 368,42 unités, soit 947 368 unités arrondies. À partir de 947 369 unités vendues, les charges fixes sont couvertes.

Part de marché et recommandation commerciale

Question 3.3. Calculez la part de marché en volume de la gamme en 2025 à partir du volume vendu et de la taille estimée du marché. Interprétez le résultat et formulez une recommandation commerciale cohérente avec le diagnostic stratégique et les enjeux de la relation fournisseur.

La part de marché en volume est le volume vendu rapporté à la taille estimée du marché : $1\,350\,000 / 18\,000\,000 \times 100 = 7{,}5\,\%$. La gamme représente donc 7,5 % du marché français estimé en 2025. Pour gagner des parts sans fragiliser la disponibilité, Carrefour devrait négocier avec NordSaveurs des gains de coûts documentés et des engagements de livraison, plutôt que d'imposer une baisse de prix.

- Exploiter les données de vente des magasins et des canaux numériques pour cibler les produits et périodes porteurs.
- Suivre conjointement les coûts, la qualité et la régularité des livraisons.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Part de marché en volume : 7,5 %. Recommandation : négocier des gains de coûts et des engagements de livraison avec le fournisseur.

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

Bilan de l'épreuve : Cette évaluation C7 de la session 2026, code 26-LIC-ECO--EP1, dure deux heures et comporte un coefficient indicatif de 3, à confirmer par l'établissement. À partir d'un cas construit sur une gamme alimentaire de marque de distributeur Carrefour et un différend fournisseur, elle évalue l'analyse juridique, le diagnostic stratégique, les préconisations managériales et l'exploitation des données économiques et commerciales.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- La force obligatoire impose le respect du contrat; sa modification requiert le consentement mutuel des parties ou une cause autorisée par la loi.
- La bonne foi s'impose pendant l'exécution du contrat, mais n'autorise pas une partie à imposer seule une modification du prix.
- Marge sur coût variable unitaire = prix de vente unitaire - coût variable unitaire; résultat = volume vendu × marge unitaire - charges fixes.
- Seuil de rentabilité en volume = charges fixes ÷ marge sur coût variable unitaire; part de marché en volume = ventes ÷ marché total × 100.

Points de vigilance & attentes du jury

- Dans l'analyse juridique, distinguer qualification des faits, problème de droit, règle applicable et solution motivée.
- La décision Huard éclaire l'exigence de bonne foi, mais ne permet pas à elle seule d'imposer une modification unilatérale du prix.
- Pour chaque calcul, écrire la formule, remplacer par les données, préciser les unités et respecter les arrondis demandés.
- Distinguer les informations fournies des déductions dans le PESTEL et le SWOT; justifier les actions et signaler leurs risques ou conditions de réussite.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le résultat prévisionnel de la gamme ?

Calculez d'abord la marge sur coût variable unitaire en soustrayant le coût variable unitaire du prix de vente. Multipliez-la par le volume vendu, puis retranchez les charges fixes. Présentez les unités et interprétez le signe du résultat.

Q : Que signifie le seuil de rentabilité en volume ?

C'est le nombre d'unités à vendre pour couvrir les charges fixes grâce à la marge sur coût variable. Il se calcule en divisant les charges fixes par la marge unitaire, sous les hypothèses de prix et de coûts constants.

Q : Comment organiser les trois parties pendant l'épreuve ?

Le sujet dure deux heures et comporte trois parties indépendantes sur 20 points : analyse juridique sur 7, analyse managériale et stratégique sur 7, puis analyse économique et commerciale sur 6. Répartissez votre temps selon les points et gardez un moment pour vérifier.

Q : Quels critères suivre pour l'analyse juridique et la notation ?

Respectez le syllogisme juridique : qualification des faits, problème de droit, règle applicable et solution motivée. Appuyez-vous sur les articles et la décision fournis, distinguez renégociation et modification acceptée, puis reliez les règles aux faits.

Sujet officiel associé (PDF) : https://licenceecogestion.fr/assets/annales/licence-eco-gestion/C7 - Analyser un questionnement en mobilisant les concepts disciplinaires de l'économie/2026/Licence Économie et Gestion - C7 - Analyser un questionnement en mobilisant les concepts disciplinaires de l'économie - 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.