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**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse juridique : exécution d'un contrat de fourniture et sanctions de l'inexécution (3 questions) **Page 3**

2. Analyse managériale et stratégique : diagnostic, choix et préconisations (3 questions) **Page 5**

3. Analyse économique et gestion financière : activité, rentabilité et décision 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/C8 - Mettre en œuvre les méthodes et outils de l'économie et de la gestion/2026/Licence Économie et Gestion - C8 - Mettre en œuvre les méthodes et outils de l'économie et de la gestion - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse juridique : exécution d'un contrat de fourniture et sanctions de l'inexécution

Decathlon France SAS et Alp'Equip SAS ont conclu un contrat portant sur la livraison de 1 000 tentes au plus tard le 30 avril 2026, mais 100 tentes ont été livrées le 5 mai. Le litige concerne le paiement de la facture, la pénalité contractuelle de retard et l'indemnisation d'un préjudice commercial allégué.

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les parties, le contrat et les faits susceptibles de constituer une inexécution contractuelle. Distinguez les faits établis des préjudices seulement allégués.

Decathlon France SAS, acheteur professionnel, et Alp'Equip SAS, fournisseur professionnel, sont parties à un contrat annuel de fourniture, synallagmatique et à titre onéreux. Alp'Equip devait livrer 1 000 tentes au plus tard le 30 avril 2026. La livraison de 900 tentes à cette date et celle des 100 restantes le 5 mai établissent un retard partiel. Le refus de paiement de Decathlon est également établi. En revanche, le manque à gagner de 18 000 euros et les coûts de campagne perturbée sont des préjudices allégués, qui restent à prouver.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Retard partiel établi : 100 tentes livrées le 5 mai. Le préjudice commercial de 18 000 euros reste à démontrer.

Question 1.2. Formulez le problème de droit soumis au juge. Identifiez et expliquez les règles applicables en vous appuyant sur les articles du DT 1 et le principe rappelé dans le DT 2.

Problème de droit : le retard partiel autorise-t-il Decathlon à suspendre toute la facture et à obtenir réparation ? L'article 1103 impose le respect du contrat et l'article 1104 exige son exécution de bonne foi. Selon les articles 1217 et 1219, une suspension est possible si l'inexécution est suffisamment grave. L'article 1231-1 permet la réparation du retard si le préjudice et son lien causal sont établis. Selon le principe Huard, le juge apprécie concrètement la bonne foi et les preuves : elle ne permet ni d'écarter automatiquement le contrat ni de présumer un préjudice.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La suspension totale suppose une inexécution suffisamment grave. Toute indemnisation exige un fondement contractuel ou la preuve d'un préjudice causal.

Question 1.3. Résolvez le litige en appliquant explicitement les quatre étapes du syllogisme juridique : qualification juridique des faits, problème de droit, règle de droit applicable et solution motivée de l'espèce. Examinez notamment si Decathlon peut suspendre le paiement de la totalité de la facture, si la pénalité contractuelle est applicable et sous quelles conditions le préjudice commercial allégué peut être indemnisé. Présentez votre raisonnement dans le DR 1.

1. **Qualification :** 100 tentes sur 1 000 ont été livrées après l'échéance, avec cinq jours de retard. Les 18 000 euros de préjudice sont allégués.
2. **Problème :** ce retard justifie-t-il le refus de payer toute la facture et une indemnisation ?

3. **Règle :** les articles 1103, 1104, 1217, 1219 et 1231-1 s'appliquent. La suspension exige une inexécution suffisamment grave ; le préjudice et le lien causal doivent être prouvés. Le juge apprécie concrètement la bonne foi.
4. **Solution :** le refus de régler toute la facture paraît disproportionné au regard du retard partiel régularisé, mais sa gravité relève de l'appréciation du juge. La pénalité contractuelle est de 0,5 % sur la valeur des 100 tentes retardées, pour une semaine commencée. Une indemnisation supplémentaire suppose un préjudice distinct, prouvé et non déjà réparé par la pénalité.

DR 1 complété : syllogisme juridique

Grille d'analyse de la situation juridique

Étape du syllogisme juridique	Éléments de réponse
Qualification juridique des faits	100 tentes livrées en retard; préjudice allégué.
Problème de droit	Le retard justifie-t-il le refus de toute la facture ?
Règles de droit applicables	Suspension si retard grave; preuve du préjudice causal.
Solution motivée de l'espèce	Pénalité : 60 €; préjudice distinct à prouver.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Pénalité : 60 euros. Le paiement intégral ne peut être suspendu que si le juge estime le retard suffisamment grave. Tout préjudice supplémentaire doit être prouvé et distinct.

2. Analyse managériale et stratégique : diagnostic, choix et préconisations

La direction de la gamme de tentes envisage de développer les ventes en ligne, la réparation et la reprise, ainsi que de diversifier les fournisseurs. Le diagnostic doit tenir compte des données de la gamme, de la hausse des coûts d'approvisionnement, de la concurrence en ligne et de la demande pour des produits réparables et à moindre impact environnemental.

Question 2.1. Établissez un diagnostic stratégique interne et externe de la gamme en présentant au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces. Construisez également une analyse PESTEL mobilisant au moins quatre dimensions pertinentes. Distinguez clairement les éléments documentés des hypothèses raisonnables.

Le diagnostic sépare les faits établis des hypothèses. Les données financières sont celles de la gamme fictive étudiée, et non les comptes publiés de Decathlon. Les facteurs externes proviennent du contexte ; les éléments non documentés sont explicitement présentés comme des hypothèses.

SWOT	Éléments documentés	Hypothèses raisonnables
Forces	Chiffre d'affaires et résultat d'exploitation en hausse entre 2024 et 2025 ; présence de magasins et de canaux numériques.	La notoriété de l'enseigne pourrait faciliter le lancement de services.
Faiblesses	Résultat net en recul entre 2024 et 2025, malgré la hausse du chiffre d'affaires.	La gamme pourrait dépendre d'un nombre limité de fournisseurs.
Opportunités	Demande croissante de produits réparables et à moindre impact ; développement des ventes en ligne.	La reprise pourrait fidéliser les clients et créer une offre d'occasion.
Menaces	Hausse des coûts d'approvisionnement et concurrence accrue en ligne.	Les promotions concurrentes pourraient réduire les marges.

PESTEL	Élément et statut
Économique	Hausse des coûts d'approvisionnement, documentée.
Socioculturel	Demande de réparabilité et de moindre impact, documentée.
Technologique	Développement de la vente en ligne, documenté.
Environnemental	Attente de produits à moindre impact, documentée ; pression réglementaire accrue, hypothèse.
Légal	Évolution des obligations relatives aux produits et aux déchets, hypothèse à vérifier.

Le diagnostic justifie de protéger la rentabilité face aux coûts d'approvisionnement et de se différencier par des services durables. Les pistes réglementaires restent des hypothèses à vérifier avant toute décision.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Atouts : activité en progression et canaux multiples. Vigilances : résultat net en recul, coûts d'approvisionnement et concurrence en ligne. Pistes : vente numérique, réparation et reprise.

Question 2.2. **Analysez les choix envisagés par la direction au regard du diagnostic : développement des ventes en ligne, réparation et reprise, diversification des fournisseurs. Montrez les avantages attendus et les risques ou contraintes associés à au moins deux de ces choix, puis complétez le DR 1 en indiquant également les conditions de réussite.**

Les trois choix répondent aux évolutions du marché, mais leur réussite dépend de coûts maîtrisés et d'un service fiable. Le tableau relie chaque choix aux avantages attendus, aux contraintes et aux conditions de réussite.

Choix envisagé	Avantages attendus	Risques ou contraintes	Conditions de réussite
Développer les ventes en ligne	Élargir la clientèle et faciliter l'accès aux produits.	Concurrence forte ; coûts logistiques, retours et visibilité numérique.	Parcours d'achat simple, stocks synchronisés et suivi du coût d'acquisition.
Développer la réparation et la reprise	Répondre à la demande de durabilité, fidéliser et différencier la gamme.	Coûts de réparation, tri et logistique inverse ; qualité variable des produits repris.	Expérimentation en magasins, critères de reprise clairs et réseau de réparation organisé.
Diversifier les fournisseurs	Réduire la dépendance et sécuriser la disponibilité en période de forte demande.	Qualification des fournisseurs, coûts de transition et qualité hétérogène.	Audits, critères qualité communs et suivi des délais et coûts d'achat.

La vente en ligne facilite l'accès au marché, tandis que réparation et reprise soutiennent la différenciation. La diversification peut limiter les ruptures, sous réserve de préserver la qualité et de maîtriser les coûts. Un déploiement progressif permet de vérifier ces conditions.

DR 1 complété : analyse des choix managériaux

Choix envisagé	Avantages attendus	Risques ou contraintes	Conditions de réussite
Développer les ventes en ligne	Clientèle élargie	Concurrence, logistique	Stocks synchronisés
Développer la réparation et la reprise	Durabilité, fidélisation	Coûts de tri et réparation	Critères, réseau pilote
Diversifier les fournisseurs	Moins de dépendance	Transition, qualité	Audits, suivi délais

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Déployer les trois axes par étapes : ventes en ligne performantes, pilote réparation-reprise et fournisseurs qualifiés, avec suivi des coûts, de la qualité et des délais.

Question 2.3. **Formulez deux préconisations hiérarchisées et opérationnelles pour la gamme. Pour chacune, précisez l'objectif poursuivi, une modalité concrète de mise en œuvre, un risque à maîtriser et un indicateur permettant d'évaluer le résultat.**

Priorité 1 : sécuriser les approvisionnements et contenir les coûts. Priorité 2 : différencier la gamme par la durabilité, en réponse à la demande observée. Pour limiter les risques, lancer les actions sous forme de pilotes et évaluer leurs résultats avec des indicateurs suivis régulièrement.

Rang et objectif	Mise en œuvre opérationnelle	Risque à maîtriser	Indicateur
1. Limiter les ruptures et contenir les coûts d'achat.	Qualifier un fournisseur alternatif pour les références clés ; comparer prix, qualité et délais avant extension.	Surcoûts de transition ou qualité inégale.	Coût d'achat unitaire et taux de livraison à temps.
2. Accroître la différenciation et la fidélisation.	Tester réparation et reprise dans un groupe de magasins, avec critères d'acceptation et suivi des produits.	Coût de traitement supérieur aux recettes ou à la demande.	Nombre de tentes réparées ou reprises et coût moyen par opération.

La généralisation dépendra des résultats du pilote : les indicateurs doivent être suivis par référence et comparés aux objectifs fixés avant le lancement.

✓ RÉPONSE À RETENIR

1. Qualifier des fournisseurs alternatifs pour sécuriser coûts et délais. 2. Piloter réparation et reprise en magasins pour tester leur viabilité et différencier la gamme.

3. Analyse économique et gestion financière : activité, rentabilité et décision commerciale

Les données comptables simplifiées de la gamme pour 2024 et 2025 servent à analyser le chiffre d'affaires et les marges. Les données d'une campagne promotionnelle pour un modèle de tente permettent de calculer son seuil de rentabilité et son résultat prévisionnel.

Question 3.1. À partir du tableau du DT 3, calculez le taux de croissance du chiffre d'affaires entre 2024 et 2025, le taux de marge commerciale simplifié pour chacune des deux années et le taux de marge nette pour 2025. Présentez les calculs et commentez brièvement les évolutions observées.

Le taux de croissance du chiffre d'affaires est $\frac{525\,000 - 500\,000}{500\,000} \times 100 = 5\,\%$. La marge commerciale simplifiée est de $\frac{500\,000 - 300\,000}{500\,000} \times 100 = 40\,\%$ en 2024 et de $\frac{525\,000 - 315\,000}{525\,000} \times 100 = 40\,\%$ en 2025. La marge nette 2025 atteint $\frac{15\,750}{525\,000} \times 100 = 3\,\%$, contre 3,2 % en 2024. Le chiffre d'affaires progresse et la marge commerciale reste stable, mais le résultat net et son taux reculent.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Chiffre d'affaires : +5 % ; marge commerciale : 40 % les deux années ; marge nette : 3 % en 2025, contre 3,2 % en 2024.

Question 3.2. Pour la campagne promotionnelle, calculez la marge sur coût variable unitaire, le seuil de rentabilité en nombre de tentes et le chiffre d'affaires correspondant à ce seuil. Indiquez le nombre minimal de tentes entières à vendre pour atteindre ou dépasser ce seuil.

La marge sur coût variable unitaire est $80 - 48 = 32$ € par tente. Le seuil de rentabilité est $420\,000 / 32 = 13\,125$ tentes. Le chiffre d'affaires correspondant est $13\,125 \times 80 = 1\,050\,000$ €. Le seuil étant un nombre entier, il faut vendre au minimum 13 125 tentes pour l'atteindre. À ce volume, la marge sur coûts variables couvre exactement les charges fixes spécifiques.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Marge unitaire : 32 € ; seuil : 13 125 tentes, soit 1 050 000 € de chiffre d'affaires.

Question 3.3. À partir de la prévision de 15 000 tentes vendues, calculez le résultat prévisionnel de la campagne à ce volume. Concluez sur son intérêt financier au regard du seuil de rentabilité et indiquez une limite de cette conclusion liée aux hypothèses du calcul.

À 15 000 tentes, le chiffre d'affaires est $15\,000 \times 80 = 1\,200\,000$ € et les coûts variables totaux sont $15\,000 \times 48 = 720\,000$ €. Le résultat prévisionnel est donc $1\,200\,000 - 720\,000 - 420\,000 = 60\,000$ €. La prévision dépasse le seuil de 1 875 tentes : la campagne est rentable selon ces hypothèses. Cette conclusion dépend notamment de la réalisation du volume prévu et de la stabilité du prix, du coût variable unitaire et des charges fixes.

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Résultat prévisionnel : 60 000 € bénéficiaires ; la campagne dépasse le seuil de rentabilité.

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

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve C8 d'économie et gestion, session 2026, code 26-LIC-ECO--EP1, dure 3 heures et est affectée du coefficient 3. Elle porte sur une gamme fictive de tentes de randonnée et un différend fournisseur chez Decathlon. Elle évalue le raisonnement juridique, le diagnostic stratégique, l'analyse des choix managériaux, les calculs financiers et la formulation de préconisations.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le taux de croissance du chiffre d'affaires est (CA 2025 - CA 2024) / CA 2024, exprimé en pourcentage.
- Le taux de marge commerciale simplifié est (chiffre d'affaires - coût d'achat des marchandises vendues) / chiffre d'affaires.
- Le seuil de rentabilité en quantité est égal aux charges fixes spécifiques divisées par la marge sur coût variable unitaire.
- L'indemnisation suppose d'établir un préjudice réparable et un lien de causalité avec l'inexécution.

Points de vigilance & attentes du jury

- En droit, distinguez les faits établis des préjudices allégués et structurez le raisonnement selon les quatre étapes du syllogisme.
- La bonne foi ne suffit pas à écarter une clause contractuelle ni à établir l'existence ou le montant d'un préjudice.
- Dans le diagnostic, distinguez les éléments documentés des hypothèses et mobilisez au moins quatre dimensions PESTEL.
- Détaillez les calculs, exprimez les taux en pourcentage et arrondissez les résultats à deux décimales si nécessaire.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le seuil de rentabilité en nombre de tentes ?

Soustrayez le coût variable unitaire du prix de vente pour obtenir la marge sur coût variable unitaire. Divisez les charges fixes spécifiques par cette marge. Arrondissez le résultat à l'entier supérieur pour déterminer le nombre minimal de tentes entières à vendre.

Q : La bonne foi suffit-elle à obtenir l'indemnisation du préjudice commercial ?

Non. La bonne foi s'apprécie selon le comportement concret des parties, mais elle ne prouve pas à elle seule l'existence ni le montant du préjudice. Le demandeur doit établir un préjudice réparable et un lien de causalité avec l'inexécution.

Q : Comment organiser les trois heures de l'épreuve ?

Le sujet totalise 20 points : 7 pour l'analyse juridique, 7 pour l'analyse managériale et 6 pour l'analyse économique et financière. Répartissez votre temps en fonction du barème et gardez une période de relecture pour vérifier les calculs et les réponses.

Q : Que faut-il inclure dans chacune des préconisations pour répondre aux attentes du sujet ?

Formulez deux préconisations hiérarchisées. Pour chacune, indiquez l'objectif, une modalité concrète de mise en œuvre, un risque à maîtriser et un indicateur de résultat, en vous appuyant sur le diagnostic et sans présenter une hypothèse comme un fait.

Sujet officiel associé (PDF) : https://licenceecogestion.fr/assets/annales/licence-eco-gestion/C8 - Mettre en œuvre les méthodes et outils de l'économie et de la gestion/2026/Licence Économie et Gestion - C8 - Mettre en œuvre les méthodes et outils de l'économie et 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.