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 MENTION ÉCONOMIE ET GESTION

ÉCONOMIE ET GESTION

ÉVALUATION C8 : METTRE EN ŒUVRE LES MÉTHODES ET OUTILS DE L'ÉCONOMIE ET DE LA GESTION

SESSION 2026

Durée : 3 heures

SPÉCIALITÉ / UNITÉ	COEFF
ÉCONOMIE ET GESTION	3

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 7 pages numérotées de 1/7 à 7/7.

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

DOSSIER SUJET

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE ET CONSIGNES GÉNÉRALES : DECATHLON FRANCE SAS, VILLENEUVE-D'ASCQ, SECTEUR DE LA CONCEPTION ET DE LA DISTRIBUTION D'ARTICLES DE SPORT

Decathlon France SAS exerce une activité de conception, de distribution et de vente d'articles de sport. L'entreprise s'appuie sur des magasins physiques et des canaux numériques. Pour les besoins de ce sujet, les données financières et commerciales fournies dans le dossier sont des données de travail relatives à une activité fictive de la gamme de tentes de randonnée.

La gamme est confrontée à une hausse du coût des approvisionnements, à une concurrence accrue des ventes en ligne et à une demande croissante pour des produits réparables et à moindre impact environnemental. Un différend est également apparu avec Alp'Equip SAS, fournisseur fictif de certains modèles de tentes. Vous analyserez la situation juridique, les choix stratégiques et les données de gestion à partir des documents techniques.

Les trois parties sont indépendantes. Toute réponse doit être justifiée à partir des documents et des connaissances mobilisées. Le barème total est de 20 points.

PARTIE 1 : ANALYSE JURIDIQUE (7 points)

Exécution d'un contrat de fourniture et sanctions de l'inexécution

Decathlon France SAS a conclu avec Alp'Equip SAS un contrat annuel de fourniture de tentes. Le contrat prévoit une livraison de 1 000 tentes au plus tard le 30 avril 2026, un prix total de 120 000 euros hors taxes et une pénalité de retard égale à 0,5 % de la valeur des biens livrés en retard par semaine commencée, dans la limite de 5 % de cette valeur. Le contrat ne prévoit pas expressément que le paiement de la totalité de la facture peut être suspendu en cas de retard partiel.

Alp'Equip a livré 900 tentes le 30 avril et les 100 tentes restantes le 5 mai. Decathlon a refusé de régler la facture de 120 000 euros à son échéance, invoquant le retard, un manque à gagner estimé à 18 000 euros et la nécessité de compenser les coûts d'une campagne commerciale perturbée. Alp'Equip réclame le paiement de la facture et conteste le montant du préjudice allégué. Les documents DT 1 et DT 2 sont applicables.

Éléments factuels du différend contractuel

Élément	Donnée
Quantité contractuelle	1 000 tentes
Quantité livrée à la date prévue	900 tentes
Date de livraison du solde	5 mai 2026
Prix total hors taxes	120 000 euros
Préjudice commercial allégué par Decathlon	18 000 euros

Données communiquées par les parties pour l'analyse du cas.

1.1 (1,5 point) Qualifiez juridiquement les parties, le contrat et les faits susceptibles de constituer une inexécution contractuelle. Distinguez les faits établis des préjudices seulement allégués.

1.2 (1,5 point) 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.

1.3 (4 points) Résolvez le litige en appliquant explicitement le syllogisme juridique : qualification juridique des faits, problème de droit, règle de droit applicable, solution motivée de l'espèce. Vous examinerez notamment si Decathlon peut suspendre le paiement de la totalité de la facture, si la pénalité contractuelle est applicable et dans quelles conditions le préjudice commercial allégué peut être indemnisé. Présentez votre raisonnement dans le DR 1.

PARTIE 2 : ANALYSE MANAGÉRIALE ET STRATÉGIQUE (7 points)

Diagnostic interne et externe, analyse des choix et préconisations

La direction de la gamme envisage de renforcer les ventes en ligne, de développer une offre de réparation et de reprise des tentes et de diversifier ses fournisseurs. Elle doit arbitrer entre la maîtrise des coûts, la disponibilité des produits en période de forte demande et la différenciation par la durabilité. À partir du contexte, du DT 3 et de vos connaissances, conduisez le diagnostic demandé. Toute information qui ne figure pas dans le dossier doit être présentée comme une hypothèse, et non comme un fait établi.

Données de contexte pour le diagnostic

Dimension	Éléments disponibles
Interne	Données commerciales et financières de la gamme présentées au DT 3
Environnement économique	Hausse des coûts d'approvisionnement indiquée dans le contexte
Environnement socioculturel	Demande croissante pour des produits réparables et à moindre impact environnemental
Environnement technologique	Développement des canaux de vente en ligne
Environnement concurrentiel	Concurrence accrue des ventes en ligne

Éléments du cas à classer et à compléter par le candidat.

2.1 (2,5 points) Établissez un diagnostic stratégique interne et externe de la gamme. Présentez au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces. Construisez également une analyse PESTEL en mobilisant au moins quatre dimensions pertinentes. Distinguez clairement les éléments documentés des hypothèses raisonnables.

2.2 (2 points) 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. Complétez le DR 1.

2.3 (2,5 points) 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.

PARTIE 3 : ANALYSE ÉCONOMIQUE ET GESTION FINANCIÈRE (6 points)

Évolution de l'activité, rentabilité et décision commerciale

Les données comptables simplifiées de la gamme figurent au DT 3. Elles sont exprimées en milliers d'euros, sauf indication contraire. La direction étudie par ailleurs une campagne promotionnelle portant sur un modèle de tente. Les données de cette campagne sont également fournies au DT 3. Les calculs doivent être détaillés, les taux exprimés en pourcentage et les résultats arrondis à deux décimales lorsque nécessaire.

Repères de calcul

Indicateur	Méthode de calcul
Taux de croissance du chiffre d'affaires	(Chiffre d'affaires 2025 - chiffre d'affaires 2024) / chiffre d'affaires 2024
Taux de marge commerciale simplifié	(Chiffre d'affaires - coût d'achat des marchandises vendues) / chiffre d'affaires
Taux de marge nette	Résultat net / chiffre d'affaires
Seuil de rentabilité en quantité	Charges fixes de la campagne / (prix unitaire - coût variable unitaire)

Les définitions et données détaillées figurent au DT 3.

3.1 (2 points) 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.

3.2 (2 points) 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 au seuil de rentabilité. Indiquez le nombre minimal de tentes entières à vendre pour atteindre ou dépasser ce seuil.

3.3 (2 points) La prévision commerciale de la campagne est 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.

DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : EXTRAITS DU CODE CIVIL RELATIFS À LA FORCE OBLIGATOIRE, À LA BONNE FOI ET AUX SANCTIONS DE L'INEXÉCUTION

Code civil, article 1103 : « Les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits. »

Code civil, article 1104 : « Les contrats doivent être négociés, formés et exécutés de bonne foi. Cette disposition est d'ordre public. »

Code civil, article 1217 : « La partie envers laquelle l'engagement n'a pas été exécuté, ou l'a été imparfaitement, peut [...] refuser d'exécuter ou suspendre l'exécution de sa propre obligation ; poursuivre l'exécution forcée en nature de l'obligation ; solliciter une réduction du prix ; provoquer la résolution du contrat ; demander réparation des conséquences de l'inexécution. Les sanctions qui ne sont pas incompatibles peuvent être cumulées ; des dommages et intérêts peuvent toujours s'y ajouter. »

Code civil, article 1219 : « Une partie peut refuser d'exécuter son obligation, alors même que celle-ci est exigible, si l'autre n'exécute pas la sienne et si cette inexécution est suffisamment grave. »

Code civil, article 1231-1 : « Le débiteur est condamné, s'il y a lieu, au paiement de dommages et intérêts soit à raison de l'inexécution de l'obligation, soit à raison du retard dans l'exécution, s'il ne justifie pas que l'exécution a été empêchée par la force majeure. »

Pour obtenir réparation, le demandeur doit établir un préjudice réparable et un lien de causalité avec l'inexécution. Le contrat communiqué dans le sujet stipule la pénalité de retard décrite dans la partie 1.

DT 2 : COUR DE CASSATION, CHAMBRE COMMERCIALE, 3 NOVEMBRE 1992, POURVOI N° 90-18.547, ARRÊT DIT HUARD

Visa : anciens articles 1134, alinéa 3, et 1147 du Code civil.

Extrait de principe, formulé de manière synthétique à partir de la motivation de l'arrêt : la Cour de cassation censure une décision qui n'avait pas recherché si, au regard des circonstances de l'espèce et des relations contractuelles, le comportement d'une partie était conforme à l'exigence de bonne foi dans l'exécution du contrat et n'avait pas contribué au préjudice invoqué.

Portée pour le cas : la bonne foi s'apprécie au regard du comportement concret des parties et des obligations contractuelles. Elle ne permet pas, à elle seule, d'écarter les clauses du contrat ni de présumer l'existence ou le montant d'un préjudice. Le juge doit examiner les faits et les éléments de preuve qui lui sont soumis.

DT 3 : DONNÉES SIMPLIFIÉES DE LA GAMME ET HYPOTHÈSES DE LA CAMPAGNE COMMERCIALE

Les données comptables ci-dessous sont exprimées en milliers d'euros. Elles sont établies pour le cas étudié et ne constituent pas les comptes publiés de Decathlon France SAS. Le coût d'achat des marchandises vendues est retenu ici comme coût variable principal pour le calcul du taux de marge commerciale simplifié.

Pour la campagne promotionnelle, le prix de vente unitaire est de 80 euros, le coût variable unitaire est de 48 euros et les charges fixes spécifiques à la campagne sont de 420 000 euros. La prévision de ventes est de 15 000 tentes. Pour le calcul demandé, on suppose que le prix, le coût variable unitaire et les charges fixes restent constants sur le volume considéré. Le résultat prévisionnel de la campagne se calcule par : chiffre d'affaires de la campagne - coûts variables totaux - charges fixes spécifiques.

Compte de résultat simplifié de la gamme

Indicateur	2024	2025
Chiffre d'affaires	500 000	525 000
Coût d'achat des marchandises vendues	300 000	315 000
Résultat d'exploitation	25 000	26 250
Résultat net	16 000	15 750

Données de travail, en milliers d'euros.

Hypothèses de la campagne promotionnelle

Donnée	Valeur
Prix de vente unitaire	80 euros
Coût variable unitaire	48 euros
Charges fixes spécifiques	420 000 euros
Ventes prévisionnelles	15 000 tentes

Données exprimées en euros, sauf le volume prévisionnel.

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Document réponse aux questions 1.3 et 2.2 — **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Complétez les tableaux ci-dessous. Pour la question 1.3, présentez un raisonnement juridique structuré selon les quatre étapes du syllogisme juridique. Pour la question 2.2, reliez les choix de la direction aux avantages attendus et aux risques ou contraintes.

Grille d'analyse de la situation juridique

Étape du syllogisme juridique	Éléments de réponse
Qualification juridique des faits	.....
Problème de droit	.....
Règles de droit applicables	.....
Solution motivée de l'espèce	.....

Analyse des choix managériaux

Choix envisagé	Avantages attendus	Risques ou contraintes	Conditions de réussite
Développer les ventes en ligne	.....	.....	.....
Développer la réparation et la reprise	.....	.....	.....
Diversifier les fournisseurs	.....	.....	.....

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.