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 Gestion, veuillez visiter :
licencegestion.fr/annales-sujets-et-corriges

LICENCE GESTION • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

Gestion

Session 2026 • Code sujet : **26-LIC-GEST-EP1** • Durée : **2 heures** • Coefficient : **3,0 indicatif**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Définition du besoin d’analyse et contrôle des données** (3 questions) — Page 3
2. **Traitement et analyse des indicateurs commerciaux** (3 questions) — Page 5
3. **Analyse de la contribution des produits** (3 questions) — Page 8
4. **Restitution, limites et usage responsable des données** (2 questions) — Page 10
5. **Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — Page 11

Sujet officiel (PDF) : https://licencegestion.fr/assets/annales/licence-gestion/C2 - Exploiter des données à des fins d’analyse/2026/Licence Gestion - C2 - Exploiter des données à des fins d’analyse - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Définition du besoin d’analyse et contrôle des données

La direction de l’Atelier Noroît veut suivre le chiffre d’affaires, les commandes, les dépenses marketing et les retours de janvier à juin 2026. Les données mensuelles du DT 1 servent à définir les indicateurs utiles et à vérifier leur qualité avant l’analyse.

Cadrage de l’analyse

Question 1.1. Formulez en une phrase l’objectif opérationnel de l’analyse et indiquez deux indicateurs directement calculables à partir du DT 1 qui aideraient la direction à suivre cet objectif.

L’objectif est de suivre l’activité commerciale de janvier à juin 2026 afin d’éclairer la décision de mise en avant des produits au semestre suivant. Deux indicateurs calculables dans le DT 1 sont l’évolution mensuelle du chiffre d’affaires et le taux mensuel de retours, obtenu en rapportant les retours aux commandes. Ils décrivent respectivement la dynamique des ventes et la fréquence des retours enregistrés.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Suivre l’évolution du chiffre d’affaires et le taux de retours pour éclairer la mise en avant des produits.

Qualité et cohérence des données

Question 1.2. Vérifiez la cohérence des unités et des périodes du DT 1. Donnez deux contrôles de qualité à effectuer avant l’analyse et précisez, pour chacun, une anomalie que ce contrôle permettrait de détecter.

Les unités sont cohérentes : chiffre d’affaires et dépenses marketing sont en k€, commandes et retours sont des nombres d’opérations. Les données couvrent les six mois successifs de janvier à juin 2026, soit le semestre complet.

Contrôle qualité	Anomalie détectable
Rechercher les mois manquants ou enregistrés en double	Mois absent ou doublon de mois
Vérifier les nombres de retours par rapport aux commandes	Retours supérieurs aux commandes du mois

Ces vérifications repèrent des données incomplètes ou incohérentes avant le calcul des indicateurs.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Unités cohérentes et période complète. Contrôler les mois manquants ou en doublon, ainsi que les retours supérieurs aux commandes.

Taux de retours

Question 1.3. Calculez le taux de retours du premier semestre, défini par le nombre total de retours divisé par le nombre total de commandes, puis multiplié par 100. Présentez les totaux utilisés et le résultat en pourcentage, arrondi à deux décimales.

Le total des retours est de $16 + 18 + 20 + 18 + 21 + 24 = 117$, et celui des commandes de $800 + 820 + 790 + 900 + 930 + 960 = 5\,200$. Le taux de retours est donc $117 \div 5\,200 \times 100 = 2{,}25\,\%$, arrondi à deux décimales. Cela correspond à 2,25 retours enregistrés pour 100 commandes sur le semestre.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> 117 retours pour 5 200 commandes, soit un taux de retours de 2,25 %.

2. Traitement et analyse des indicateurs commerciaux

Le DT 1 présente le chiffre d'affaires, les commandes, les dépenses marketing et les retours pour chacun des six mois du premier semestre 2026. Les calculs portent sur des indicateurs descriptifs, avec comparaison entre janvier et juin et interprétation sans conclure à une causalité non démontrée.

Chiffre d'affaires total et moyen

Question 2.1. Calculez le chiffre d'affaires total et le chiffre d'affaires mensuel moyen sur les six mois. Présentez les opérations et donnez les résultats en k€, arrondis à deux décimales.

Les six chiffres d'affaires mensuels du DT 1, tous exprimés en k€, sont additionnés : 120 + 126 + 123 + 138 + 144 + 150 = 801 k€. Pour obtenir la moyenne mensuelle, on divise ce total par les six mois observés : 801 ÷ 6 = 133,50 k€. La période couvre bien six mois successifs, de janvier à juin 2026; la moyenne porte donc sur l'ensemble du semestre.

DR 2 complété : total et moyenne

Indicateur	Résultat	Unité
Chiffre d'affaires total de janvier à juin	801,00	k€
Chiffre d'affaires mensuel moyen	133,50	k€
Évolution du chiffre d'affaires entre janvier et juin	.....	k€
Taux d'évolution du chiffre d'affaires entre janvier et juin	.....	%
Chiffre d'affaires moyen par commande en janvier	.....	€ par commande
Chiffre d'affaires moyen par commande en juin	.....	€ par commande

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le chiffre d'affaires total de janvier à juin est de 801,00 k€, soit une moyenne mensuelle de 133,50 k€.

Évolution du chiffre d'affaires

Question 2.2. Calculez l'évolution du chiffre d'affaires entre janvier et juin en valeur, puis en pourcentage par rapport à janvier, selon la formule : (valeur d'arrivée - valeur de départ) / valeur de départ × 100. Interprétez le signe du résultat.

On compare le chiffre d'affaires de juin à celui de janvier, puis on rapporte l'écart à la valeur de janvier :

1. Évolution en valeur : 150 − 120 = 30 k€.
2. Taux d'évolution : (150 − 120) ÷ 120 × 100 = 25 %.

Les deux résultats sont positifs : le chiffre d'affaires a augmenté de janvier à juin. Ce constat décrit l'évolution observée, mais ne permet pas d'en déterminer la cause.

DR 2 complété : évolution du chiffre d'affaires

Indicateur	Résultat	Unité
Chiffre d'affaires total de janvier à juin	.....	k€
Chiffre d'affaires mensuel moyen	.....	k€
Évolution du chiffre d'affaires entre janvier et juin	+30,00	k€
Taux d'évolution du chiffre d'affaires entre janvier et juin	+25,00	%
Chiffre d'affaires moyen par commande en janvier	.....	€ par commande
Chiffre d'affaires moyen par commande en juin	.....	€ par commande

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Le chiffre d'affaires augmente de 30,00 k€, soit 25,00 % entre janvier et juin.

Chiffre d'affaires moyen par commande

Question 2.3. Calculez le chiffre d'affaires moyen par commande pour janvier et pour juin, en euros. Convertissez les k€ en euros avant de diviser par le nombre de commandes. Comparez les deux résultats et indiquez ce qu'ils permettent d'observer, sans attribuer à eux seuls une cause à l'évolution.

Mois	Calcul	Chiffre d'affaires moyen par commande
Janvier	120 000 ÷ 800	150,00 €
Juin	150 000 ÷ 960	156,25 €

La conversion des k€ en euros précède la division par le nombre de commandes. Entre janvier et juin, la moyenne augmente de 6,25 € par commande. Cela indique une hausse du chiffre d'affaires moyen associé à une commande, sans établir à lui seul la cause de cette évolution.

DR 2 complété : chiffre d'affaires moyen par commande

Indicateur	Résultat	Unité
Chiffre d'affaires total de janvier à juin	.....	k€
Chiffre d'affaires mensuel moyen	.....	k€
Évolution du chiffre d'affaires entre janvier et juin	.....	k€
Taux d'évolution du chiffre d'affaires entre janvier et juin	.....	%
Chiffre d'affaires moyen par commande en janvier	150,00	€ par commande
Chiffre d'affaires moyen par commande en juin	156,25	€ par commande

✓ RÉPONSE À RETENIR

Janvier : 150,00 € par commande. Juin : 156,25 €, soit une hausse de 6,25 € par commande.

3. Analyse de la contribution des produits

La direction envisage de sélectionner des produits à mettre en avant au semestre suivant. Le DT 2 fournit les quantités vendues, les prix de vente et les coûts variables unitaires des produits A, B et C, ainsi que le montant des coûts fixes de la période.

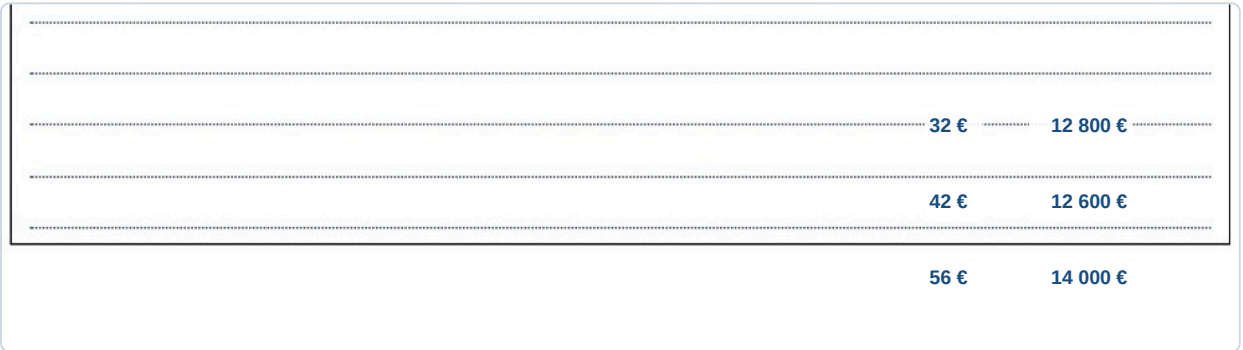
Marges sur coût variable par produit

Question 3.1. Pour chacun des produits A, B et C, calculez la marge sur coût variable unitaire, puis la marge sur coût variable totale, selon les formules MCV unitaire = prix de vente unitaire - coût variable unitaire et MCV totale = MCV unitaire × quantité vendue. Complétez le DR 1 et indiquez les opérations utiles sur votre copie si l'espace est insuffisant.

Pour chaque produit, on soustrait le coût variable unitaire au prix de vente, puis on multiplie la marge unitaire par la quantité vendue. Les montants sont exprimés en euros.

Produit	MCV unitaire (€)	MCV totale (€)
A	80 - 48 = 32	32 × 400 = 12 800
B	120 - 78 = 42	42 × 300 = 12 600
C	160 - 104 = 56	56 × 250 = 14 000

DR 1 complété : marges par produit



✓ RÉPONSE À RETENIR

A : 32 € par unité et 12 800 € au total. B : 42 € par unité et 12 600 € au total. C : 56 € par unité et 14 000 € au total.

Résultat de la période

Question 3.2. Calculez la marge sur coût variable totale des trois produits, puis le résultat de la période après déduction des coûts fixes de 16 000 €. Présentez les étapes du calcul.

La marge totale réunit les contributions des trois produits : 12 800 € pour A, 12 600 € pour B et 14 000 € pour C. Leur somme donne 39 400 €. Pour obtenir le résultat simplifié de la période, on déduit les coûts fixes de 16 000 € de cette marge totale. Le résultat calculé est positif.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Marge sur coût variable totale : 39 400 €. Résultat après déduction des coûts fixes : 23 400 €.

Classement et choix de mise en avant

Question 3.3. Classez les produits selon leur marge sur coût variable totale, de la plus élevée à la plus faible. Proposez un produit à examiner en priorité pour une mise en avant, justifiez votre choix par les résultats obtenus et précisez une limite de cette recommandation.

Les marges totales sont de 14 000 € pour C, 12 800 € pour A et 12 600 € pour B : le classement décroissant est donc **C, A, B**. Le produit C peut être examiné en priorité, car sa contribution totale est la plus élevée sur le semestre. Cette comparaison ne suffit toutefois pas à prévoir l'effet d'une mise en avant : il reste à vérifier la demande future et les résultats attendus de l'action.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Classement décroissant : C (14 000 €), A (12 800 €), B (12 600 €). Examiner C en priorité, en vérifiant la demande future et l'effet attendu de la mise en avant.

4. Restitution, limites et usage responsable des données

L'assistant de gestion doit transmettre à la direction une synthèse étayée par les résultats précédents et les documents du sujet. Le DT 3 rappelle les précautions à prendre pour diffuser un tableau de bord et les limites d'une interprétation causale des indicateurs.

Synthèse destinée à la direction

Question 4.1. Rédigez une synthèse de 70 à 100 mots destinée à la direction. Elle doit comporter un constat chiffré issu des parties précédentes, une proposition d'action et une réserve sur l'interprétation ou les données.

Au premier semestre 2026, le chiffre d'affaires total est de 801 k€, en hausse de 25 % entre janvier et juin. Parmi les produits, C présente la marge sur coût variable totale la plus élevée, soit 14 000 €, devant A (12 800 €) et B (12 600 €). Je propose donc de tester sa mise en avant au semestre suivant, puis d'en comparer les ventes et la marge obtenues. Cette recommandation repose sur les résultats observés sur six mois : elle ne garantit pas une performance future et ne démontre pas que les dépenses marketing ont causé la hausse du chiffre d'affaires.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Tester la mise en avant du produit C et comparer ensuite ses ventes et sa marge, sans attribuer au marketing la hausse du chiffre d'affaires sans vérification.

Diffusion et interprétation des données

Question 4.2. Indiquez deux précautions à prendre avant de diffuser un tableau de bord commercial et une vérification supplémentaire à demander avant de conclure que l'évolution des dépenses marketing explique celle du chiffre d'affaires. Justifiez brièvement chaque élément.

Avant diffusion, deux précautions sont nécessaires :

- Restreindre l'accès aux destinataires concernés afin de protéger les informations commerciales.
- Écarter les données personnelles inutiles et ne conserver que les indicateurs utiles à la décision.

Avant de conclure que les dépenses marketing expliquent la hausse du chiffre d'affaires, examiner la chronologie des évolutions, les autres facteurs possibles et la méthode d'attribution des résultats aux actions marketing. Une évolution simultanée ne suffit pas à établir un lien de causalité.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Limiter la diffusion aux destinataires concernés, supprimer les données personnelles inutiles et vérifier la chronologie, les autres facteurs et l'attribution des résultats.

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

Bilan de l'épreuve : L'épreuve C2 de Gestion, session 2026, code 26-LIC-GEST-EP1, dure 2 heures et porte un coefficient indicatif de 3,0. À partir du suivi commercial fictif de l'Atelier Noroît et des données de trois produits, le candidat contrôle la qualité des données, calcule et interprète des indicateurs, analyse les marges, formule une recommandation de mise en avant et restitue une synthèse prudente.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Taux de retours = nombre total de retours / nombre total de commandes × 100.
- Taux d'évolution = (valeur d'arrivée - valeur de départ) / valeur de départ × 100.
- MCV unitaire = prix de vente unitaire - coût variable unitaire ; MCV totale = MCV unitaire × quantité vendue.
- Résultat simplifié de la période = marge sur coût variable totale - coûts fixes.

Points de vigilance & attentes du jury

- Vérifier les unités et convertir les k€ en euros avant de calculer un chiffre d'affaires par commande.
- Contrôler que les mois comparés couvrent des périodes de même durée et repérer les valeurs manquantes ou les doublons.
- Montrer les étapes de calcul, conserver les unités et arrondir à deux décimales lorsque c'est pertinent.
- Une évolution simultanée d'indicateurs ne prouve pas une relation de causalité ; signaler les limites de l'analyse.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le taux de retours du semestre ?

Additionnez les retours des six mois et les commandes des six mois, puis divisez le premier total par le second et multipliez par 100. Ici, 117 retours sur 5 200 commandes donnent un taux de 2,25 %.

Q : Comment calculer la marge sur coût variable totale d'un produit ?

Soustrayez le coût variable unitaire du prix de vente unitaire, puis multipliez la marge unitaire par la quantité vendue. Pour le produit A, la marge unitaire est de 32 € et la marge totale de 12 800 €.

Q : Quels résultats faut-il inscrire dans le tableau de synthèse du DR 2 ?

Inscrivez 801 k€ de chiffre d'affaires total et 133,50 k€ de moyenne mensuelle. Entre janvier et juin, la hausse est de 30 k€, soit 25 %. Le chiffre d'affaires moyen par commande est de 150 € en janvier et de 156,25 € en juin.

Q : Quels critères de calcul et de présentation faut-il respecter dans cette épreuve ?

Présentez les formules et les étapes de calcul, indiquez les unités et arrondissez à deux décimales lorsque c'est pertinent. Justifiez les constats et recommandations par les données, en distinguant une observation d'une relation de causalité.

Sujet officiel associé (PDF) : https://licencegestion.fr/assets/annales/licence-gestion/C2 - Exploiter des données à des fins d'analyse/2026/Licence Gestion - C2 - Exploiter des données à des fins d'analyse - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

Ressources Licence 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.