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, BC06 : Monde des affaires

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

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse de l’environnement et du cadre réglementaire** (3 questions) — Page 3
2. **Évaluation économique et choix de l’hypothèse commerciale** (3 questions) — Page 5
3. **Préparation de la veille et conduite du lancement** (3 questions) — Page 7
4. **Prévention des risques et suivi de la décision** (2 questions) — Page 9
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/C6 - Appréhender le monde des affaires/2026/Licence Gestion - C6 - Appréhender le monde des affaires - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse de l’environnement et du cadre réglementaire

Atelier Noroît, entreprise fictive de mobilier professionnel située à Nantes, étudie le lancement en Allemagne d’un séparateur de bureau réutilisable destiné notamment aux petites entreprises et aux espaces de coworking. Il s’agit d’analyser les facteurs externes et les points réglementaires du projet, en distinguant les faits établis des hypothèses à vérifier par une veille.

Question 1.1. À partir du DT 2, relevez quatre facteurs externes distincts pouvant influencer le projet. Pour chacun, indiquez s’il constitue principalement une opportunité ou une menace à court terme et justifiez votre classement en une phrase.

Le DT 2 fournit trois risques à suivre et une hypothèse de demande à tester. La fourchette concurrentielle est un repère de marché à dater et vérifier.

Facteur	Classement à court terme	Justification
Trésorerie des petites entreprises	Menace	Des achats peuvent être différés en cas de tension financière.
Prix des concurrents : 350 € à 520 € HT	Menace, avec un repère de positionnement	La concurrence peut limiter les ventes ; le prix envisagé de 420 € se situe dans la fourchette observée.
Renouvellement des équipements en coworking	Opportunité à confirmer	Un renouvellement régulier pourrait soutenir la demande.
Variabilité des délais fournisseurs	Menace	Des retards peuvent perturber la production et les livraisons.

Le renouvellement en coworking est une hypothèse ; les autres éléments sont des risques ou repères signalés dans le dossier.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Menaces : trésorerie, concurrence et délais fournisseurs. Opportunité à vérifier : renouvellement des équipements dans les espaces de coworking.

Question 1.2. Identifiez deux informations du dossier qui doivent être vérifiées avant toute décision d’investissement. Pour chacune, proposez une source de veille adaptée et une fréquence de consultation justifiée.

Avant d’investir, il faut vérifier que l’intérêt exprimé se traduit en commandes et que les fournisseurs peuvent tenir leurs délais.

1. **Demande réelle :** recueillir les commandes et conversions auprès d’entreprises allemandes et d’espaces de coworking, via un test de vente et des entretiens. Suivi hebdomadaire pendant le test pour repérer rapidement une conversion insuffisante.
2. **Approvisionnement :** demander aux fournisseurs de panneaux et de textiles leurs délais actualisés par écrit. Vérification mensuelle et avant toute commande importante, car les délais peuvent varier selon les périodes.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Tester les commandes réelles chaque semaine et vérifier mensuellement, puis avant les commandes importantes, les délais fournisseurs actualisés.

Question 1.3. À partir du DT 2, présentez deux obligations ou points de vigilance réglementaires applicables au projet de vente en Allemagne. Distinguez le cas de la vente à un consommateur de celui de la vente à une entreprise lorsque le dossier le permet.

Deux points de conformité doivent être vérifiés avant le test et la commercialisation.

- **Vente à distance :** pour un consommateur, le droit de rétractation est en principe de 14 jours si les conditions d'application sont réunies, sous réserve des exceptions. Un acheteur professionnel n'est pas automatiquement soumis au régime consommateur : vérifier son statut et les conditions contractuelles.
- **Emballages en Allemagne :** vérifier, selon le rôle de l'entreprise et les emballages concernés, les obligations d'enregistrement et de participation à un système de reprise ou de valorisation. Le test doit aussi respecter le RGPD : limiter les données, informer les personnes, fixer leur durée de conservation et sécuriser les accès.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Vérifier le droit de rétractation selon le statut du client, les obligations allemandes relatives aux emballages et le respect du RGPD pour le test.

2. Évaluation économique et choix de l’hypothèse commerciale

L’étude estime le marché accessible en Allemagne à partir du nombre d’entreprises potentiellement pertinentes, de la part atteignable, du taux de conversion et du nombre moyen d’unités achetées par client. Les données de prix, de coûts variables et de charges fixes servent à évaluer le chiffre d’affaires, la contribution, le résultat prévisionnel et le seuil de rentabilité de la première année.

Question 2.1. Calculez le nombre d’entreprises atteignables, le nombre estimé d’entreprises clientes et le volume d’unités correspondant pour la première année. Présentez les étapes du calcul et indiquez pourquoi le résultat reste une estimation.

Entreprises atteignables : 24 000 × 8 % = **1 920**. Entreprises clientes estimées : 1 920 × 5 % = **96**. Volume annuel : 96 × 8 unités = **768 unités**. Le calcul applique successivement la part atteignable, le taux de conversion et le nombre moyen d’unités par client. Il reste une estimation, car ces taux et cette moyenne sont des hypothèses de travail : les ventes réelles dépendront notamment de la demande et des commandes effectivement obtenues.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> 1 920 entreprises atteignables, 96 entreprises clientes et 768 unités estimées la première année.

Question 2.2. Calculez le chiffre d’affaires HT estimé, la marge sur coût variable unitaire, la contribution totale estimée après coûts variables, puis le résultat prévisionnel après déduction des charges fixes spécifiques. Utilisez notamment les relations CA = prix unitaire × quantité et MCV unitaire = prix unitaire - coût variable unitaire.

Calcul	Application	Résultat
Chiffre d’affaires HT	420 × 768	322 560 €
MCV unitaire	420 − 252	168 €
Contribution après coûts variables	168 × 768	129 024 €
Résultat après charges fixes	129 024 − 48 000	81 024 €

La contribution est le chiffre d’affaires diminué de l’ensemble des coûts variables. Le résultat prévisionnel est calculé après déduction des charges fixes spécifiques au lancement. Ces montants suivent l’hypothèse de 768 unités et n’intègrent aucun ajustement supplémentaire au coût variable unitaire de 252 €.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> CA HT : 322 560 € ; MCV unitaire : 168 € ; contribution : 129 024 € ; résultat prévisionnel : 81 024 €.

Question 2.3. Calculez le seuil de rentabilité en nombre d'unités à partir des charges fixes et de la marge sur coût variable unitaire, en arrondissant à l'unité supérieure. Comparez-le au volume estimé en 2.1 et formulez une conclusion prudente sur la décision de lancement.

Seuil de rentabilité en unités : charges fixes ÷ marge sur coût variable unitaire, soit 48 000 ÷ 168 = 285,71 unités. L'arrondi à l'unité supérieure donne **286 unités**. Le volume estimé de 768 unités dépasse le seuil de 482 unités. Le lancement serait donc rentable selon les hypothèses retenues, mais ce résultat dépend de ventes effectivement réalisées et des estimations de marché. Il est prudent de valider la demande et le taux de conversion par un test commercial avant tout déploiement général.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Seuil de rentabilité : 286 unités, soit 482 unités de moins que le volume estimé. Valider la demande par un test avant le déploiement.

3. Préparation de la veille et conduite du lancement

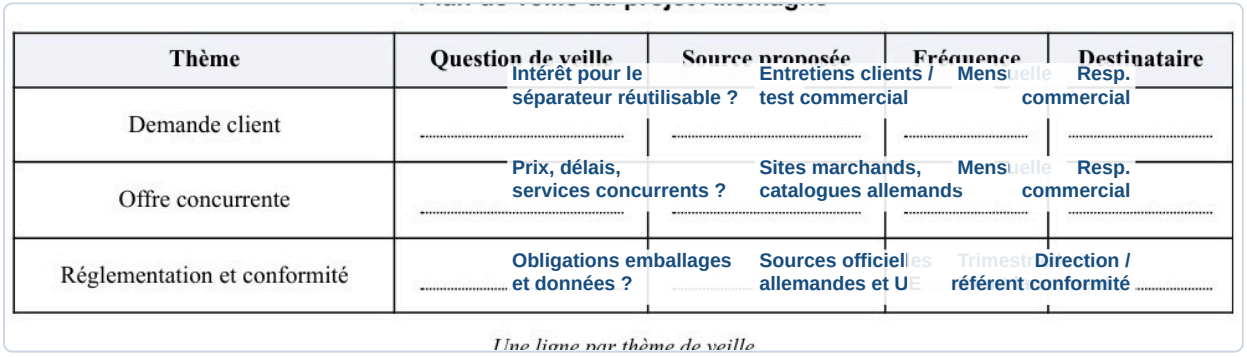
La direction souhaite recueillir des informations fiables sur la demande, la concurrence et la réglementation, tester l'offre avant un déploiement général et suivre les premiers résultats. Le dossier fournit un cycle de veille, des exemples de sources, des hypothèses économiques et deux solutions logistiques à comparer pour le volume estimé.

Question 3.1. Complétez le DR 1 pour chacun des trois thèmes proposés : demande client, offre concurrente, réglementation et conformité. Indiquez une question de veille, une source identifiable et pertinente, une fréquence de consultation et un destinataire au sein de l'entreprise.

Le tableau complète les trois thèmes du DR 1 avec une question exploitable, une source identifiable, une fréquence et un destinataire. Les rythmes proposés distinguent le suivi régulier du marché et la vérification réglementaire avant commercialisation. Chaque signal important est daté, sa fiabilité évaluée, puis ses conséquences et l'action proposée sont consignées.

Thème	Question de veille	Source proposée	Fréquence	Destinataire
Demande client	Quel est l'intérêt des entreprises allemandes pour le séparateur réutilisable ?	Entretiens clients et résultats du test commercial	Mensuelle pendant le test	Responsable commercial
Offre concurrente	Quels prix, délais et services proposent les concurrents ?	Sites marchands et catalogues professionnels allemands, relevés datés	Mensuelle	Responsable commercial
Réglementation et conformité	Quelles obligations concernent les emballages et les données personnelles ?	Sources officielles allemandes et européennes	Trimestrielle et avant toute mise sur le marché	Direction et référent conformité

DR 1 complété : plan de veille



✓ RÉPONSE À RETENIR

Veille régulière sur la demande, la concurrence et la conformité, transmise aux responsables concernés.

Question 3.2. **Proposez un test commercial limité dans le temps pour vérifier l'intérêt des entreprises allemandes avant un déploiement général. Précisez la cible, le canal, la durée, deux indicateurs de suivi et un critère de décision chiffré cohérent avec les données du sujet.**

Réaliser un pilote de trois mois auprès de petites entreprises et d'espaces de coworking allemands, par vente en ligne et prospection directe. Cibler 200 prospects qualifiés au prix envisagé de 420 € HT. Suivre chaque semaine le taux de conversion et le nombre d'unités commandées : les commandes mesurent mieux l'intérêt réel que les seules déclarations.

Poursuivre vers un déploiement élargi si au moins 10 prospects commandent, soit 5 % des prospects, et si le volume atteint 80 unités, sur la base de 8 unités par client. Sinon, ajuster l'offre ou le ciblage et retester.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Pilote de 3 mois auprès de 200 prospects ; poursuivre à partir de 10 clients et 80 unités commandées.

Question 3.3. **À partir du DT 3, comparez les deux solutions logistiques en calculant le coût annuel de chacune pour le volume estimé. Indiquez les limites de cette comparaison et formulez une recommandation conditionnelle.**

Le volume annuel estimé est de 768 unités : 24 000 × 8 % × 5 % × 8. Le coût propre à chaque solution comprend uniquement le coût fixe annuel et le coût de préparation unitaire multiplié par ce volume, conformément au DT 3.

Solution	Calcul	Coût annuel
A	6 000 + 12 × 768	15 216 €
B	2 500 + 18 × 768	16 324 €

La solution A est moins coûteuse de 1 108 €. Cette comparaison repose sur des estimations et n'intègre ni la qualité de service, ni les délais, ni d'autres coûts. Retenir A si sa capacité et ses performances de livraison sont suffisantes ; sinon, comparer les offres complètes.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Pour 768 unités, A coûte 15 216 € et B 16 324 €. Choisir A si le service est équivalent.

4. Prévention des risques et suivi de la décision

Le lancement peut exposer l'entreprise à des risques commerciaux, opérationnels, réglementaires et organisationnels. Le candidat doit évaluer trois risques avec l'échelle de probabilité et d'impact, proposer des mesures concrètes, puis sélectionner des indicateurs d'alerte utiles au comité de pilotage après le test commercial.

Question 4.1. Complétez le DR 2 pour trois risques distincts liés au projet. Pour chacun, indiquez le risque et sa cause ou son signal d'alerte, attribuez une note de probabilité et une note d'impact selon l'échelle fournie, calculez la criticité avec la formule probabilité × impact, puis proposez une action de maîtrise concrète, un responsable et un indicateur de suivi.

La criticité se calcule par probabilité × impact. Les notes de probabilité et d'impact sont évaluées sur l'échelle de 1 à 5.

Risque, cause ou signal	P	I	Criticité	Action de maîtrise	Responsable, indicateur
Demande insuffisante : conversion inférieure à 5 %	4	4	16	Tester l'offre, puis ajuster le prix ou l'argumentaire	Commercial : taux de conversion
Retard fournisseur : délais variables selon la période	3	4	12	Confirmer les délais et identifier un fournisseur de remplacement	Achats : délai moyen de livraison
Non-conformité : obligations emballages ou données non vérifiées	3	5	15	Vérifier les règles applicables et sécuriser les données avant le test	Référent conformité : incidents constatés

Les notes sont des évaluations de risque ; les responsables suivent les indicateurs et appliquent les mesures prévues.

DR 2 complété : risques et mesures

Risque identifié	Cause ou signal d'alerte	Probabilité / 5	Impact / 5	Criticité	Action de maîtrise	Responsable et indicateur
	Demande faible	Conversion <5% 4	4	16	Test, ajuster off	Commercial Conversion
	Retard fournisseur	Délais variables 3	4	12	Confirmer délai solution bis	Achats Délai moyen
	Non-conformité	Règles non vérifiée 3	5	15	Vérifier règles, sécuriser donn	Conformité Incidents

✓ RÉPONSE À RETENIR

Criticités : demande 16 ; retard fournisseur 12 ; conformité 15.

Question 4.2. Choisissez les deux indicateurs qui vous paraissent les plus utiles pour le comité de pilotage après le test commercial. Pour chacun, donnez sa définition, sa périodicité de suivi et un seuil d'alerte chiffré cohérent avec le dossier. Indiquez une décision possible en cas de dépassement du seuil.

Suivre chaque semaine le taux de conversion, défini comme le nombre d'entreprises clientes divisé par le nombre d'entreprises atteintes. Une alerte sous 5 %, taux retenu dans l'hypothèse du dossier, conduit à revoir le ciblage ou l'offre avant tout déploiement.

Suivre aussi le nombre moyen d'unités commandées par entreprise cliente : unités commandées divisées par le nombre d'entreprises clientes. Une moyenne inférieure à 8 unités, hypothèse d'achat du dossier, justifie d'adapter le format proposé ou de prolonger le test. Ces seuils servent de repères de décision.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Alertes : conversion inférieure à 5 % ou moyenne inférieure à 8 unités par client. Revoir le ciblage ou l'offre avant déploiement.

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

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve de Gestion, bloc BC06 « Appréhender le monde des affaires », est proposée pour la session 2026, sous le code 26-LIC-GEST-EP1, en 2 heures et avec un coefficient indicatif de 3. À partir du projet fictif de lancement en Allemagne d'un séparateur de bureau réutilisable, elle évalue l'analyse de l'environnement, les calculs de viabilité, la veille, le choix logistique et la maîtrise des risques.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Pour estimer les clients, appliquez le taux de conversion au nombre d'entreprises atteignables, lui-même calculé à partir du marché pertinent et de la part atteignable.
- La marge sur coût variable unitaire est égale au prix de vente unitaire moins le coût variable unitaire.
- Le résultat prévisionnel s'obtient en déduisant les charges fixes spécifiques de la contribution totale après coûts variables.
- La criticité d'un risque se calcule en multipliant sa note de probabilité par sa note d'impact.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguez les faits établis dans le dossier des hypothèses à vérifier par une veille.
- Pour chaque calcul, présentez la formule, l'application numérique, le résultat et l'unité pertinente.
- Ne confondez pas le coût logistique propre aux solutions et le coût variable unitaire de l'analyse économique.
- Associez aux risques une action concrète, un responsable et un indicateur de suivi.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le volume estimé d'unités pour la première année ?

Appliquez d'abord la part atteignable au nombre d'entreprises pertinentes. Appliquez ensuite le taux de conversion pour estimer le nombre de clients, puis multipliez ce résultat par le nombre moyen d'unités achetées par client.

Q : Comment interpréter le seuil de rentabilité en unités ?

Divisez les charges fixes spécifiques par la marge sur coût variable unitaire, puis arrondissez à l'unité supérieure. Comparez le seuil au volume estimé en rappelant que les données commerciales sont des hypothèses, et non une prévision garantie.

Q : Comment comparer les coûts des deux solutions logistiques ?

Pour chaque solution, additionnez le coût fixe annuel et le coût de préparation unitaire multiplié par le volume estimé. La comparaison porte uniquement sur ces coûts logistiques propres et doit être nuancée, car les montants sont des estimations.

Q : Que faut-il présenter pour évaluer les risques et suivre les indicateurs ?

Pour trois risques distincts, choisissez des notes de probabilité et d'impact selon l'échelle, calculez leur produit et proposez une mesure de maîtrise. Pour chaque indicateur retenu, précisez sa définition, sa fréquence, un seuil chiffré et une décision possible.

Sujet officiel associé (PDF) : https://licencegestion.fr/assets/annales/licence-gestion/C6 - Appréhender le monde des affaires/2026/Licence Gestion - C6 - Appréhender le monde des affaires - 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.