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

BLOC DE COMPÉTENCES BC06 : APPRÉHENDER LE MONDE DES AFFAIRES

SESSION 2026

Durée : 2 heures

SPÉCIALITÉ / UNITÉ	COEFF
GESTION	3 (INDICATIF)

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 10 pages numérotées de 1/10 à 10/10.

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

DOSSIER SUJET

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE ET CAHIER DES CHARGES : ATELIER NOROÎT, ENTREPRISE FICTIVE DE MOBILIER PROFESSIONNEL SITUÉE À NANTES (LOIRE-ATLANTIQUE)

Atelier Noroît conçoit et commercialise du mobilier et des accessoires de bureau. La direction étudie le lancement en Allemagne d'un séparateur de bureau réutilisable, vendu principalement à des petites entreprises et à des espaces de coworking. Vous êtes chargé(e) d'analyser l'environnement de cette décision, d'évaluer la première hypothèse commerciale et de proposer une démarche de veille, de lancement et de maîtrise des risques. Toutes les données nécessaires figurent dans le sujet et les documents techniques DT 1 à DT 3.

Le référentiel du BC06 décrit un bloc de compétences dont les modalités d'évaluation dépendent du parcours et des unités d'enseignement concernés. La durée de 2 heures et le coefficient indicatif de 3 sont retenus pour le présent sujet ; ils ne constituent pas une durée ni un coefficient nationaux communs à l'ensemble du bloc.

Les réponses sont à rédiger de manière structurée. Les calculs doivent faire apparaître la formule, l'application numérique, le résultat et l'unité lorsqu'elle est pertinente. Les résultats monétaires seront arrondis à l'euro et les pourcentages à un chiffre après la virgule.

PARTIE 1 : Analyse de l'environnement et du cadre réglementaire (5 points)

Comprendre l'écosystème des affaires et qualifier les facteurs d'évolution

À l'aide du DT 2 et des informations du contexte, caractérisez les facteurs externes susceptibles d'influencer le lancement en Allemagne. Distinguez les éléments établis dans le dossier des hypothèses à vérifier par une veille.

Repères sur l'entreprise et le projet

Indicateur	Donnée	Périmètre ou précision
Effectif	42 salariés	Entreprise française
Chiffre d'affaires annuel	8 400 000 €	Dernier exercice clos
Produit étudié	Séparateur de bureau réutilisable	Prix de vente envisagé : 420 € HT par unité
Marché visé	Petites entreprises et espaces de coworking	Vente en ligne et vente directe

Données de travail fournies pour l'étude de cas

1.1 (2 points) 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.

1.2 (1,5 point) 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.

1.3 (1,5 point) 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.

PARTIE 2 : Évaluation économique et choix de l'hypothèse commerciale (6 points)

Exploiter des données de marché et apprécier la viabilité économique

Les données d'estimation du marché et de coûts sont fournies dans le DT 3. Les calculs portent sur une hypothèse de première année. Il s'agit d'une estimation de travail, non d'une prévision garantie.

Hypothèses commerciales et économiques

Paramètre	Valeur
Entreprises potentiellement pertinentes en Allemagne	24 000
Part atteignable la première année	8 %
Taux de conversion des entreprises atteintes	5 %
Nombre moyen d'unités par entreprise cliente	8
Prix unitaire de vente	420 € HT
Coût variable unitaire total	252 €
Charges fixes spécifiques au lancement	48 000 €

Données détaillées dans le DT 3

2.1 (2 points) 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.

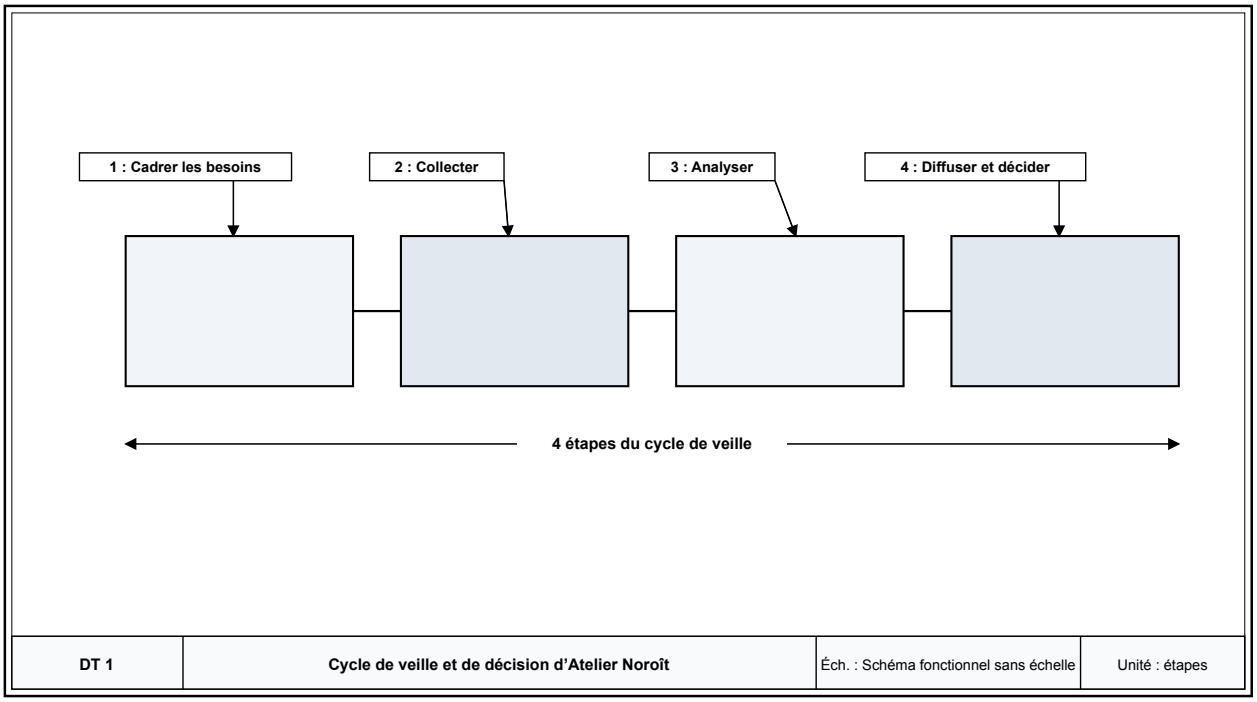
2.2 (2,5 points) Calculez le chiffre d'affaires HT estimé, la marge sur coût variable unitaire, la contribution totale estimée après coûts variables, puis le résultat prévisionnel après déduction des charges fixes spécifiques. Utilisez notamment les relations suivantes : $CA = prix\ unitaire \times quantité$ et $MCV\ unitaire = prix\ unitaire - coût\ variable\ unitaire$.

2.3 (1,5 point) 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.

PARTIE 3 : Préparation de la veille et conduite du lancement (5 points)

Organiser une démarche de veille et transformer l'analyse en actions

La direction demande une proposition opérationnelle pour recueillir des informations fiables, tester l'offre et suivre les premiers résultats. Le cycle fonctionnel de veille est représenté au DT 1. Complétez le DR 1 et répondez aux questions.



DT 1	Cycle de veille et de décision d'Atelier Noroît	Éch. : Schéma fonctionnel sans échelle	Unité : étapes

3.1 (2 points) Complétez le DR 1 avec une question de veille, une source pertinente, une fréquence et un destinataire pour chacun des trois thèmes proposés. Les sources doivent être identifiables et adaptées à l'information recherchée.

3.2 (1,5 point) 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.

3.3 (1,5 point) À partir du DT 3, comparez les deux solutions logistiques à l'aide du calcul de coût annuel pour le volume estimé. Indiquez les limites de cette comparaison et formulez une recommandation conditionnelle.

PARTIE 4 : Prévention des risques et suivi de la décision (4 points)

Anticiper les menaces et proposer des mesures de maîtrise

Le lancement comporte des risques commerciaux, opérationnels, réglementaires et organisationnels. Utilisez les données du DT 3 et complétez le DR 2. Une mesure de prévention doit être concrète, attribuée à un responsable et associée à un indicateur de suivi.

Échelle de cotation des risques

Note	Probabilité	Impact
1	Très faible	Négligeable
2	Faible	Limité
3	Moyenne	Significatif
4	Élevée	Important
5	Très élevée	Majeur

Méthode de classement à appliquer aux risques du DR 2

4.1 (2 points) Complétez le DR 2 pour trois risques distincts liés au projet. Attribuez une note de probabilité et une note d'impact selon l'échelle fournie, calculez la criticité avec $criticité = probabilité \times impact$, puis proposez une action de maîtrise pour chaque risque.

4.2 (2 points) 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.

DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : CYCLE FONCTIONNEL DE VEILLE ET RÈGLES DE TRAVAIL

Le schéma fonctionnel de la partie 3 présente quatre étapes : cadrer les besoins, collecter l'information, analyser sa fiabilité et ses conséquences, puis diffuser les résultats aux décideurs. Une information de veille doit être datée, attribuée à une source identifiable et distinguée d'une hypothèse ou d'une opinion.

Pour chaque signal jugé important, Atelier Noroît souhaite conserver : la question de veille, la source, la date de collecte, le niveau de fiabilité, l'incidence possible sur le projet et l'action proposée. Une décision de lancement ou de report doit être documentée par les éléments qui la justifient.

Exemples de questions de veille

Thème	Question de veille	Exemples de sources possibles
Demande	Quel niveau d'intérêt les petites entreprises manifestent-elles pour un séparateur réutilisable ?	Entretiens clients, résultats du test de vente, enquête auprès d'espaces de coworking
Concurrence	Quels prix, délais et services proposent les offres concurrentes en Allemagne ?	Sites marchands, catalogues professionnels, relevés de prix datés
Réglementation	Quelles obligations s'appliquent à l'emballage mis sur le marché allemand ?	Sources officielles allemandes et européennes, conseil juridique ou spécialisé

Exemples à utiliser ou à compléter par le candidat

DT 2 : ENVIRONNEMENT DU PROJET ET POINTS DE VIGILANCE RÉGLEMENTAIRES

Les éléments ci-dessous sont les données de cadrage de l'étude de cas. Ils ne remplacent pas une vérification des textes applicables au moment de la mise sur le marché.

Contexte économique et commercial fourni : les achats des petites entreprises peuvent être différés lorsque leur trésorerie est sous tension ; les espaces de coworking renouvellent plus régulièrement certains équipements ; plusieurs concurrents vendent des séparateurs de bureau dans une gamme de prix observée entre 350 € et 520 € HT. Les délais annoncés par les fournisseurs de panneaux et de textiles peuvent varier selon les périodes. L'intérêt déclaré lors d'une enquête ne garantit pas une commande effective.

Protection des données : le RGPD encadre le traitement des données à caractère personnel. Pour le test commercial, Atelier Noroît doit limiter les données collectées aux besoins définis, informer les personnes concernées, fixer une durée de conservation et sécuriser les accès. Les coordonnées professionnelles peuvent néanmoins constituer des données à caractère personnel lorsqu'elles identifient une personne physique.

Vente à distance aux consommateurs : lorsqu'un client agit en qualité de consommateur et que les conditions d'application sont réunies, le droit de rétractation applicable aux contrats à distance est en principe de 14 jours, sous réserve des exceptions prévues par la réglementation. Une vente à une

entreprise agissant à des fins professionnelles ne relève pas automatiquement du régime consommateur ; le statut du client et les conditions contractuelles doivent être vérifiés.

Emballages en Allemagne : la réglementation allemande relative aux emballages peut entraîner des obligations d'enregistrement et de participation à un système de reprise ou de valorisation selon le rôle de l'entreprise et les emballages concernés. L'opérateur doit vérifier les exigences applicables avant la première mise sur le marché. Pour l'étude, aucun montant de contribution réglementaire n'est fourni : il ne doit pas être inventé dans les calculs.

Facteurs externes à examiner

Facteur	Élément fourni	Nature
Économique	Les achats professionnels peuvent être différés en cas de tension de trésorerie.	Risque à suivre
Commercial	Prix concurrents observés entre 350 € et 520 € HT.	Repère de marché à dater et vérifier
Sociologique et organisationnel	Les espaces de coworking peuvent renouveler régulièrement certains équipements.	Hypothèse à tester auprès des clients
Opérationnel	Les délais fournisseurs peuvent varier selon les périodes.	Risque à suivre auprès des fournisseurs
Réglementaire	Les règles applicables aux données et aux emballages doivent être vérifiées avant le test et la commercialisation.	Point de conformité

Données et hypothèses du cas à distinguer lors de l'analyse

DT 3 : DONNÉES DE CALCUL, SCÉNARIOS ET SOLUTIONS LOGISTIQUES

Hypothèse commerciale annuelle : 24 000 entreprises sont considérées comme potentiellement pertinentes ; 8 % sont atteignables la première année ; 5 % des entreprises atteintes deviennent clientes ; chaque entreprise cliente achète en moyenne 8 unités. Le prix de vente envisagé est de 420 € HT par unité.

Le coût variable unitaire total est de 252 €, décomposé en fabrication et emballage : 190 €, transport vers le client : 34 €, réserve de gestion des retours et incidents : 28 €. Les charges fixes spécifiques au lancement sont estimées à 48 000 €. Le coût variable unitaire est utilisé dans les calculs de ce sujet sans autre ajustement.

Deux solutions logistiques sont étudiées pour l'expédition annuelle du volume calculé en partie 2. Solution A : coût fixe annuel de 6 000 € et coût de préparation de 12 € par unité. Solution B : coût fixe annuel de 2 500 € et coût de préparation de 18 € par unité. Ces montants sont des estimations fournies pour l'étude ; ils sont distincts du coût variable unitaire de 252 € utilisé pour l'analyse économique. Pour la comparaison demandée en 3.3, calculez uniquement le coût logistique propre à chaque solution : coût fixe annuel plus coût de préparation unitaire multiplié par le volume estimé.

Indicateurs suggérés pour le suivi du test : nombre de prospects qualifiés, taux de conversion, unités commandées, marge sur coût variable, délai de livraison moyen, taux de retours, incidents de conformité et coût d'acquisition d'un client. Le choix des seuils doit être justifié au regard des hypothèses du dossier.

Synthèse des données économiques et logistiques

Donnée	Valeur	Unité ou précision
Prix de vente unitaire	420	€ HT par unité
Coût variable unitaire total	252	€ par unité
Charges fixes spécifiques	48 000	€ par an
Solution logistique A	6 000 + 12	€ fixe annuel + € par unité
Solution logistique B	2 500 + 18	€ fixe annuel + € par unité
Entreprises pertinentes	24 000	entreprises
Part atteignable	8	%
Conversion estimée	5	%
Unités moyennes par client	8	unités

Valeurs à utiliser dans les calculs

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Plan de veille à compléter pour la question 3.1 — **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Complétez les cases repérées par « ... ». Indiquez des sources réellement adaptées à la question, une fréquence de consultation et un destinataire au sein de l'entreprise.

Plan de veille du projet Allemagne

Thème	Question de veille	Source proposée	Fréquence	Destinataire
Demande client	.....	.....	.....	.....
Offre concurrente	.....	.....	.....	.....
Réglementation et conformité	.....	.....	.....	.....

Une ligne par thème de veille

Cadre réservé aux justifications, calculs complémentaires ou schémas du candidat :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 2 : Tableau de prévention des risques pour la question 4.1 **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Choisissez trois risques distincts du projet. Attribuez à chacun une note de probabilité et une note d'impact de 1 à 5, calculez la criticité et renseignez une action de maîtrise concrète.

Évaluation et traitement des risques

Risque identifié	Cause ou signal d'alerte	Probabilité / 5	Impact / 5	Criticité	Action de maîtrise	Responsable et indicateur
.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....

Criticité = probabilité multipliée par impact

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.