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 - C7 : Techniques et outils de gestion

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

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse juridique d'une rupture de négociations** (4 questions) — **Page 3**
2. **Analyse managériale et stratégique du projet de référencement régional** (4 questions) — **Page 6**
3. **Analyse économique et financière du projet** (4 questions) — **Page 9**
4. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 12**

Sujet officiel (PDF) : https://licencegestion.fr/assets/annales/licence-gestion/C7 - Utiliser des techniques et d'outils de gestion/2026/Licence Gestion - C7 - Utiliser des techniques et d'outils de gestion - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse juridique d’une rupture de négociations

L’équipe achats de Carrefour a interrompu les négociations avec Les Bocaux du Gâtinais sur le référencement régional de conserves, sans contrat définitif signé. Les faits et les règles du DT 1 servent à analyser la rupture selon le syllogisme juridique, notamment les frais engagés et les gains espérés.

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les faits en distinguant les éléments relevant de négociations précontractuelles et ceux qui permettent de déterminer si un contrat de vente définitif a été conclu ou non.

Éléments	Qualification
Échanges sur les prix, volumes, livraisons et présentation en rayon	Négociations précontractuelles
Proposition retenue sous réserves de budget, dégustation et signature	Pas de contrat définitif
Aucun bon de commande, contrat signé ou engagement ferme sur les quantités	Absence de vente conclue

Les essais autorisés et les dépenses qui les accompagnent se situent dans la phase des pourparlers. Les réserves formulées le 2 février et l’absence d’engagement ferme confirment que l’accord définitif de vente n’était pas formé.

Qualification des faits



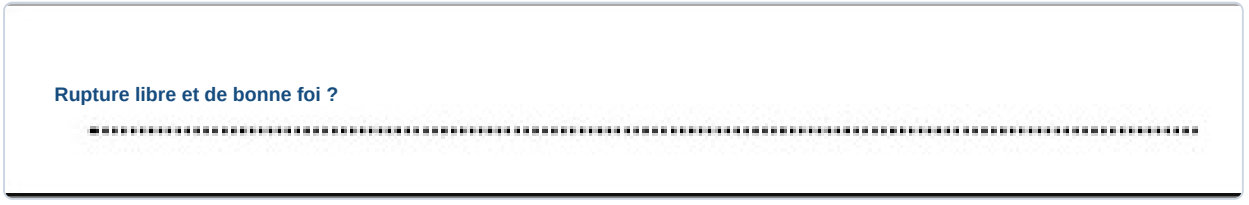
✓ RÉPONSE À RETENIR

Les parties ont négocié le référencement, mais aucune vente définitive n’a été conclue : les réserves et l’absence d’engagement ferme l’établissent.

Question 1.2. Formulez le problème de droit auquel l’équipe achats doit répondre concernant les conditions de rupture des négociations précontractuelles.

Le problème de droit est de déterminer si Carrefour pouvait rompre les négociations précontractuelles avec Les Bocaux du Gâtinais, et à quelles conditions. Plus précisément, l’arrêt sans préavis, après avoir autorisé la poursuite des essais, constitue-t-il une rupture contraire à la bonne foi ? Si une faute est établie, quels préjudices causés par celle-ci peuvent être réparés sans indemniser les avantages attendus du contrat qui n’a pas été conclu ?

Problème de droit



✓ RÉPONSE À RETENIR

La rupture des pourparlers était-elle libre et de bonne foi, et a-t-elle causé un préjudice réparable au fournisseur ?

Question 1.3. À partir des extraits du DT 1, énoncez les règles de droit pertinentes. Présentez notamment le principe de liberté de rompre les négociations, l'exigence de bonne foi et la nature des dommages susceptibles d'être réparés.

L'article 1112 du Code civil pose la liberté de l'initiative, du déroulement et de la rupture des négociations précontractuelles, sous réserve du respect impératif de la bonne foi. Selon l'article 1240, une faute ayant causé un dommage oblige son auteur à le réparer. La jurisprudence Manoukian précise que la réparation porte sur le préjudice causé par la conduite ou la rupture fautive des pourparlers. Elle exclut les avantages attendus du contrat non conclu ainsi que la perte de chance de les obtenir.

Règle de droit

Liberté, bonne foi, dommages limités

✓ RÉPONSE À RETENIR

Rupture libre sous réserve de bonne foi ; réparation du préjudice causé, hors gains attendus et perte de chance de les obtenir.

Question 1.4. Appliquez les règles aux faits pour apprécier si la rupture est susceptible de constituer une faute et précisez quels préjudices Les Bocaux du Gâtinais pourrait demander. Justifiez votre réponse en distinguant les frais de négociation des gains espérés de la vente non conclue.

1. **Faute possible :** la rupture demeure libre, mais Carrefour a autorisé les essais puis arrêté les négociations sans préavis. Ce comportement peut être jugé contraire à la bonne foi, notamment au regard des dépenses engagées et de l'état d'avancement des échanges. La faute n'est toutefois pas automatique.
2. **Préjudice réclamable :** si la faute et le lien de causalité sont établis, le fournisseur peut demander réparation des frais documentés de 18 000 € pour les échantillons, essais de conditionnement et déplacements.

Les gains espérés de la vente et la perte de chance de les obtenir sont exclus : aucun contrat n'a été conclu.

Solution motivée

Frais causés : jusqu'à 18 000 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Faute possible ; frais documentés de 18 000 € potentiellement réparables s’ils résultent de la faute, mais pas les gains espérés de la vente.

2. Analyse managériale et stratégique du projet de référencement régional

Carrefour prévoit de tester trois références de conserves régionales dans 40 magasins pendant six mois, avant de décider d'une éventuelle extension. Les DT 2 et DT 3 présentent l'environnement du projet, les enjeux de pilotage, les indicateurs de suivi et les données économiques à prendre en compte.

Question 2.1. Construisez un diagnostic PESTEL du projet en présentant au moins un facteur pertinent pour quatre dimensions différentes. Pour chaque facteur, indiquez brièvement son effet possible sur le projet, utilisez les informations du DT 2 et signalez clairement toute déduction formulée.

Le PESTEL distingue les facteurs externes susceptibles d'influencer le projet. Les effets repris ci-dessous figurent dans le DT 2 ; l'incidence des coûts variables sur la marge est une déduction à partir de la variation annoncée des prix des légumes, du verre et du transport.

Dimension	Facteur du dossier	Effet possible
Politique	Priorités publiques et commerciales accordées aux filières alimentaires régionales	Peut favoriser le référencement régional.
Économique	Prix des légumes, du verre et du transport variables ; ventes sensibles au prix	Risque de hausse des coûts et de baisse de la demande.
Socioculturelle	Intérêt déclaré pour l'origine régionale et la composition	Possibilité de différenciation, à confirmer par les ventes réelles.
Technologique	Suivi hebdomadaire des ventes et échanges de prévisions	Exige des données et une coordination fiables.
Environnementale	Attentes sur les emballages et la maîtrise des déchets	Peut influencer le conditionnement et les choix des clients.
Légale	Obligations d'étiquetage et de traçabilité alimentaire	Impose de contrôler la conformité des informations produit.

Le test doit donc suivre les ventes, les coûts et la conformité réglementaire. La volatilité des coûts pourrait réduire la marge : il s'agit d'une déduction à vérifier pendant le projet.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Les six dimensions du PESTEL influencent le projet ; suivre la demande, les coûts et la conformité réglementaire.

Question 2.2. Établissez une synthèse SWOT du projet de référencement : identifiez au moins deux forces ou faiblesses internes et deux opportunités ou menaces externes. Justifiez chaque élément par une donnée ou une information du dossier.

Le SWOT classe comme internes les ressources et contraintes de Carrefour et du fournisseur, et comme externes les évolutions du marché. Les éléments suivants sont justifiés par les données du dossier ; l'effet indiqué précise leur incidence possible sur le référencement.

Type	Élément	Justification ou effet possible
Force interne	Réseau de magasins et logistique de Carrefour	Facilitent la mise en rayon et la visibilité commerciale.
Faiblesse interne	Dépendance à une PME dotée d'un atelier unique	La capacité annoncée suffit au test, sous réserve d'une planification préalable.
Opportunité externe	Intérêt des consommateurs pour les produits régionaux et leur composition	Peut différencier les références en rayon.
Menace externe	Présence des marques nationales et de distributeur	La concurrence peut limiter les ventes, sensibles au prix et aux promotions.

La PME et ses contraintes de capacité relèvent de l'analyse interne du projet ; la concurrence et les préférences des consommateurs sont des facteurs externes. Le suivi des livraisons et des ventes permettra d'évaluer ces enjeux pendant le test.

Synthèse SWOT à reporter dans le DR 1

Tableau de diagnostic stratégique

Diagnostic interne ou externe	Éléments du cas	Justification ou effet possible
Force	Réseau et logistique Carrefour	Facilitent la mise en rayon
Faiblesse	PME, atelier unique	Planification nécessaire
Opportunité	Intérêt pour l'origine régionale	Différenciation possible
Menace	Marques concurrentes	Prix et promotions sensibles
Préconisation et indicateur de suivi		

✓ RÉPONSE À RETENIR

Force : réseau et logistique. Faiblesse : fournisseur à atelier unique. Opportunité : intérêt régional. Menace : concurrence et sensibilité au prix.

Question 2.3. Analysez le choix de tester le référencement dans 40 magasins avant un éventuel déploiement plus large. Présentez un avantage et une limite de cette décision managériale en vous appuyant sur le DT 2.

Tester trois références dans 40 magasins pendant six mois limite l'engagement initial et permet de mesurer les ventes, la disponibilité en rayon, les retours clients et la marge avant une extension. Carrefour peut aussi vérifier la régularité des livraisons et la capacité du fournisseur, annoncée suffisante pour le test sous réserve d'une planification préalable.

La limite est que les résultats obtenus sur 40 magasins et une période de six mois ne sont pas nécessairement représentatifs de tous les magasins ou de toutes les périodes. Le test exige également une coordination entre les achats, la logistique, les magasins et la PME.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le test limite le risque et permet d'observer les résultats, mais ceux-ci restent liés aux 40 magasins et aux six mois étudiés.

Question 2.4. Formulez deux préconisations opérationnelles pour améliorer le pilotage du projet. Pour chacune, précisez l'objectif recherché et au moins un indicateur de suivi pertinent, en vous appuyant sur les éléments des DT 2 et DT 3.

Pour décider d'une éventuelle extension, il faut suivre à la fois les approvisionnements, les résultats commerciaux et la rentabilité du projet.

1. Créer un tableau de bord partagé entre achats, logistique, magasins et fournisseur. Objectif : anticiper les besoins et limiter les ruptures. Indicateurs hebdomadaires : ventes par magasin et référence, taux de disponibilité en rayon et régularité des livraisons.
2. Organiser un bilan mensuel des résultats économiques et des retours clients. Objectif : vérifier la contribution des produits et repérer les difficultés de qualité, de prix ou de compréhension de l'offre. Indicateurs : marge par unité et retours clients, à examiner avec la rentabilité prévisionnelle du DT 3.

Ces suivis alimentent la décision d'extension, qui doit aussi tenir compte de la capacité du fournisseur.

Préconisations et indicateurs à reporter dans le DR 1

Préconisation et indicateur de suivi		
	Tableau partagé hebdo + bilan mensuel	Ventes, disponibilité, livraisons ; marge/unité, retours clients

✓ RÉPONSE À RETENIR

Partager un tableau de bord hebdomadaire des ventes, disponibilités et livraisons, puis suivre mensuellement la marge unitaire et les retours clients.

3. Analyse économique et financière du projet

Le DT 3 fournit les données hypothétiques hors taxes d'un projet étudié sur six mois : prix de vente, coût variable, charges fixes et volume prévisionnel. Les calculs portent sur la marge sur coûts variables, le seuil de rentabilité et le résultat, puis sur l'effet d'une remise fournisseur.

Question 3.1. Calculez la marge sur coût variable unitaire, puis le taux de marge sur coût variable rapporté au prix de vente unitaire. Présentez les calculs et exprimez le taux en pourcentage, arrondi à un chiffre après la virgule.

La marge sur coût variable unitaire correspond au prix de vente diminué du coût variable : 12,50 - 8,20 = 4,30 € par unité. Le taux rapporte cette marge au prix de vente : 4,30 / 12,50 × 100 = 34,4 %. Ainsi, chaque euro de vente contribue à hauteur de 34,4 centimes à la couverture des charges fixes, puis au résultat. Le taux est bien rapporté au prix de vente hors taxes, comme demandé.

DR 2 complété : marge et taux

Calcul demandé	Formule ou calcul	Résultat
Marge sur coût variable unitaire	.....	4,30 €
Taux de marge sur coût variable	.....	34,4 %
Seuil de rentabilité en unités	.....	.....
Chiffre d'affaires au seuil de rentabilité	.....	.....
Résultat prévisionnel avec le coût variable initial	.....	.....
Résultat prévisionnel après remise	.....	.....
Écart entre les deux résultats	.....	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Marge unitaire : 4,30 € ; taux de marge sur coût variable : 34,4 %.

Question 3.2. Calculez le seuil de rentabilité en unités, puis le chiffre d'affaires correspondant. Présentez la formule et les étapes de calcul, arrondissez le seuil au nombre entier supérieur d'unités et le chiffre d'affaires à l'euro.

1. Le seuil en unités est obtenu en divisant les charges fixes par la marge sur coût variable unitaire : 210 000 / 4,30 = 48 837,21 unités. L'arrondi supérieur donne 48 838 unités.
2. Le chiffre d'affaires correspondant au seuil arrondi est 48 838 × 12,50 = 610 475 €. On utilise le nombre entier supérieur demandé, qui garantit que les charges fixes sont couvertes.

DR 2 complété : seuil de rentabilité

Calcul demandé	Formule ou calcul	Résultat
Marge sur coût variable unitaire	.....	.....
Taux de marge sur coût variable	.....	.....
Seuil de rentabilité en unités	.....	48 838 unités
Chiffre d'affaires au seuil de rentabilité	.....	610 475 €
Résultat prévisionnel avec le coût variable initial	.....	.....
Résultat prévisionnel après remise	.....	.....
Écart entre les deux résultats	.....	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité : 48 838 unités, soit un chiffre d'affaires de 610 475 € HT.

Question 3.3. Pour 56 000 unités vendues, calculez le chiffre d'affaires prévisionnel, la marge sur coûts variables totale et le résultat du projet avant impôt.

Pour 56 000 unités, le chiffre d'affaires est le prix unitaire multiplié par les ventes. La marge totale est calculée à partir de la marge unitaire de 4,30 €. Le résultat avant impôt correspond à cette marge totale diminuée des charges fixes. Ces données hors taxes portent sur la période prévisionnelle de six mois. La marge unitaire représente la contribution de chaque vente après prise en compte du coût variable.

Calcul	Résultat
Chiffre d'affaires : 12,50 × 56 000	700 000 €
Marge sur coûts variables : 4,30 × 56 000	240 800 €
Résultat : 240 800 - 210 000	30 800 €

DR 2 complété : calculs du résultat prévisionnel initial

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

CA : 700 000 €

MSCV : 240 800 €

Résultat : 30 800 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Chiffre d’affaires : 700 000 € ; marge sur coûts variables : 240 800 € ; résultat avant impôt : 30 800 €.

Question 3.4. Le fournisseur propose une remise ramenant le coût variable unitaire de 8,20 € à 7,90 €, sans modifier le prix de vente, les charges fixes ni les ventes prévisionnelles. Calculez le nouveau résultat prévisionnel et son écart avec celui obtenu à la question 3.3. Concluez sur l’effet de la remise et indiquez une limite de cette conclusion au regard des hypothèses retenues.

Après remise, la marge unitaire devient 12,50 - 7,90 = 4,60 €. Le nouveau résultat prévisionnel est donc 4,60 × 56 000 - 210 000 = 47 600 €. Par rapport au résultat initial de 30 800 €, il augmente de 16 800 €.

- Effet : la remise améliore le résultat prévisionnel de 16 800 €.
- Limite : cette conclusion dépend du maintien du prix, des ventes et des charges fixes. Elle ne tient pas compte d’éventuels effets de la remise sur la qualité ou la régularité des livraisons.

DR 2 complété : résultat après remise

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

Résultat après remise : 47 600 €

Écart avec le résultat initial : +16 800 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Résultat après remise : 47 600 €, soit une hausse prévisionnelle de 16 800 €.

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

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve de Gestion, bloc RNCP35924BC07, session 2026, code 26-LIC-GEST-EP1, dure trois heures et comporte un coefficient indicatif de 3. Le cas hypothétique porte sur le référencement régional de conserves par Carrefour. Il évalue l'analyse juridique des négociations, le diagnostic stratégique et le pilotage, ainsi que les calculs de rentabilité prévisionnelle.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Marge sur coût variable unitaire = prix de vente unitaire - coût variable unitaire.
- Taux de marge sur coût variable = marge sur coût variable unitaire / prix de vente unitaire × 100.
- Seuil de rentabilité en unités = charges fixes / marge sur coût variable unitaire, arrondi à l'unité supérieure.
- Résultat prévisionnel = marge sur coûts variables totale - charges fixes.

Points de vigilance & attentes du jury

- Dans l'analyse juridique, distinguer négociations précontractuelles et contrat définitif, puis appliquer les règles aux faits.
- La rupture des négociations est libre, mais doit respecter la bonne foi; distinguer les frais engagés des gains espérés du contrat.
- Dans le PESTEL et le SWOT, séparer les facteurs externes des éléments internes et justifier les effets par les données du dossier.
- Présenter les formules, les unités et les arrondis demandés; ne pas ajouter de charges ou de produits non prévus.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le seuil de rentabilité en unités et en chiffre d'affaires ?

Divisez les charges fixes par la marge sur coût variable unitaire, puis arrondissez le résultat à l'unité supérieure. Multipliez ce seuil en unités par le prix de vente unitaire pour obtenir le chiffre d'affaires correspondant.

Q : La rupture des négociations oblige-t-elle toujours à indemniser le fournisseur ?

Non. Les négociations peuvent être rompues librement, mais la rupture doit respecter la bonne foi. Si une faute cause un préjudice, seuls les dommages qui en résultent peuvent être réparés, sans indemniser les gains attendus du contrat non conclu.

Q : Comment organiser les calculs et les analyses pendant les trois heures ?

Repérez les points attribués à chaque partie et répartissez votre temps entre les trois dossiers. Relevez les données utiles, écrivez les formules avant les calculs et gardez un temps final pour vérifier unités, arrondis et justifications.

Q : Quelles attentes de présentation faut-il respecter pour les calculs ?

Présentez les formules, les étapes de calcul, les unités et les résultats avec les arrondis demandés. Le dossier définit le résultat du projet comme la marge sur coûts variables totale diminuée des charges fixes, sans ajouter d'autres éléments.

Sujet officiel associé (PDF) : https://licencegestion.fr/assets/annales/licence-gestion/C7 - Utiliser des techniques et d'outils de gestion/2026/Licence Gestion - C7 - Utiliser des techniques et d'outils de gestion - 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.