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 du BUT TC, veuillez visiter :
buttc.fr/annales-sujets-et-corriges

BUT Techniques de commercialisation : C1, Conduire les actions marketing

Session 2026 • Code sujet : **26-BUT-TC-EP1** • Durée : **2 heures** • Coefficient : **3,0**
indicatif, selon les modalités locales de contrôle des connaissances et des compétences

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse juridique d'une rupture de négociations** (4 questions) — **Page 3**

2. **Diagnostic stratégique, environnement et préconisations marketing** (4 questions) — **Page 6**

3. **Calculs de marge, seuil de rentabilité et part de marché** (3 questions) — **Page 9**

4. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 12**

Sujet officiel (PDF) : https://buttc.fr/assets/annales/but-tc/C1 - Conduire les actions marketing/2026/BUT Techniques de Commercialisation - C1 - Conduire les actions marketing - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse juridique d’une rupture de négociations

Decathlon France SAS et EcoCycle SAS ont négocié un partenariat pour concevoir et fournir des gourdes réemployables, sans signer de contrat définitif. Il faut analyser la rupture des pourparlers et les demandes d’indemnisation au regard des règles de droit et des faits du dossier.

Qualification juridique

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les faits utiles : identifiez les parties, la phase juridique dans laquelle elles se trouvent, l’acte qui n’a pas été conclu et les préjudices invoqués par EcoCycle.

Les parties sont Decathlon France SAS et EcoCycle SAS. Elles se trouvent en phase précontractuelle, au stade des pourparlers engagés le 6 janvier 2026. Plusieurs projets ont circulé et un prix ainsi qu’un volume ont été évoqués à titre indicatif, mais aucun contrat définitif de partenariat et de fourniture n’a été conclu. EcoCycle réclame 180 000 € de frais de prototypes et d’études, ainsi que 420 000 € correspondant aux bénéfices espérés du contrat non conclu.

Qualification juridique, DR 1

Étape du raisonnement	Réponse du candidat
Qualification juridique des faits et des parties	Decathlon / EcoCycle : pourparlers .....
Problème de droit	.....
Règles de droit applicables	.....
Application aux faits et solution motivée	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Decathlon et EcoCycle étaient en pourparlers, sans contrat définitif ; EcoCycle réclame 180 000 € de frais et 420 000 € de bénéfices espérés.

Problème de droit

Question 1.2. Formulez le problème de droit auquel le juge devrait répondre au sujet de la rupture des négociations et des demandes d’indemnisation d’EcoCycle.

Le juge doit apprécier si l’arrêt des discussions par Decathlon, alors qu’aucun contrat définitif n’était signé, constitue une faute au regard de l’exigence de bonne foi. Il doit ensuite déterminer si les préjudices invoqués sont réparables et liés à cette faute, en distinguant les frais de prototypes et d’études des gains attendus du contrat.

> La rupture des pourparlers était-elle fautive et, dans l’affirmative, quels préjudices d’EcoCycle peuvent être indemnisés ?

Problème de droit, DR 1

Étape du raisonnement	Réponse du candidat
Qualification juridique des faits et des parties	.....
Problème de droit	Rupture fautive ? Préjudices réparables ? .....
Règles de droit applicables	.....
Application aux faits et solution motivée	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

La rupture était-elle fautive et quels préjudices invoqués par EcoCycle sont réparables ?

Règles de droit applicables

Question 1.3. Présentez les règles de droit applicables à partir des articles du Code civil et de l'arrêt reproduits dans les documents DT 1 et DT 2. Distinguez la liberté de rompre les négociations, l'exigence de bonne foi et les catégories de préjudices susceptibles d'être réparées.

L'article 1112 du Code civil garantit la liberté d'initier, de conduire et de rompre les négociations, mais impose la bonne foi. En cas de faute ayant causé un dommage, l'article 1240 fonde la responsabilité de son auteur. L'arrêt Manoukian précise les limites de l'indemnisation :

- Des dépenses de négociation peuvent être réparées si leur réalité, leur montant et leur lien avec la faute sont établis.
- La perte des avantages attendus du contrat non conclu, ainsi que la perte de chance de les obtenir, ne sont pas indemnisables.

Règles de droit applicables, DR 1

Étape du raisonnement	Réponse du candidat
Qualification juridique des faits et des parties	.....
Problème de droit	.....
Règles de droit applicables	Art. 1112 / 1240 ; arrêt Manoukian .....
Application aux faits et solution motivée	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Rupture libre sous réserve de bonne foi ; frais prouvés et liés à la faute réparables, gains espérés et perte de chance exclus.

Application et solution motivée

Question 1.4. Appliquez le syllogisme juridique à la situation : confrontez les faits aux règles, appréciez si les éléments fournis suffisent à caractériser une rupture fautive, puis proposez une solution motivée concernant les 180 000 € de frais et les 420 000 € de bénéfices espérés. Distinguez ce qui peut être indemnisable de ce qui ne peut pas l'être au titre de la rupture des pourparlers.

1. **Règle :** la rupture est libre, mais ne doit pas être déloyale ; seuls les dommages prouvés et causés par une faute peuvent être réparés, hors gains espérés.
2. **Faits :** Decathlon met fin aux discussions après avoir choisi d'étudier une autre offre. Le prix et le volume étaient indicatifs et aucun contrat n'était signé. Ces seuls éléments ne démontrent pas une rupture fautive.
3. **Solution :** les 180 000 € ne sont dus que si EcoCycle prouve une faute, des dépenses réelles et leur lien causal avec celle-ci. Les 420 000 € de bénéfices espérés sont exclus de l'indemnisation, même si une faute était établie.

Application et solution, DR 1

Étape du raisonnement	Réponse du candidat
Qualification juridique des faits et des parties	.....
Problème de droit	.....
Règles de droit applicables	.....
Application aux faits et solution motivée	180 000 € : preuve requise ; 420 000 € : exclus

✓ RÉPONSE À RETENIR

La faute n'est pas établie par les faits fournis. Les frais peuvent être indemnisés sur preuve du préjudice et du lien avec une faute ; les bénéfices espérés ne le peuvent pas.

2. Diagnostic stratégique, environnement et préconisations marketing

Decathlon étudie le lancement d'une gamme de gourdes sportives réemployables, durables et réparables, intégrant une part de matière recyclée. Le dossier présente le marché, les ressources internes, l'intention d'achat et des éléments utiles au diagnostic et aux préconisations marketing.

Diagnostic stratégique

Question 2.1. Établissez un diagnostic stratégique synthétique du projet en identifiant au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces. Justifiez chaque élément par une donnée ou un fait du dossier.

Diagnostic	Éléments justifiés
Forces	Réseau de magasins, site marchand et application ; équipe interne de conception et d'essais de produits sportifs.
Faiblesses	Dépendance à un fournisseur pour certains composants recyclés ; prix exact de la gamme non précisé, donc accessibilité à démontrer.
Opportunités	Marché en croissance estimée de 8 % ; 62 % d'intention d'achat déclarée pour une gourde durable.
Menaces	Risque que l'intention déclarée ne se transforme pas en achats ; concurrence sur un marché déjà établi de 2 400 000 unités en 2025.

Les ressources commerciales et de conception favorisent le lancement. Il reste à sécuriser l'approvisionnement et à vérifier la demande réelle.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Atouts omnicanaux et de conception, marché en croissance ; sécuriser l'approvisionnement et confirmer la demande réelle.

Analyse PESTEL

Question 2.2. Présentez une analyse PESTEL du projet. Retenez au moins quatre dimensions pertinentes et indiquez, pour chacune, un facteur susceptible d'influencer le lancement ou la commercialisation de la gamme. Vous pouvez utiliser le tableau du DR 1.

Les facteurs suivants peuvent influencer le lancement, sans constituer tous des faits déjà observés dans le dossier :

1. **Politique :** les politiques favorisant le réemploi peuvent soutenir la gamme.
2. **Économique :** la croissance estimée du marché est de 8 % ; l'accessibilité du prix reste à vérifier.
3. **Socioculturelle :** 62 % déclarent une intention d'achat durable, à confirmer par les ventes.
4. **Technologique :** l'équipe interne conçoit et teste les produits, mais certains composants recyclés dépendent d'un fournisseur extérieur.

5. **Environnementale :** réemploi, réparabilité et matière recyclée peuvent différencier l'offre si les bénéfices sont vérifiés.
6. **Légale :** vérifier les exigences applicables au contact alimentaire et étayer les allégations environnementales.

Grille PESTEL complétée

Dimension	Facteur à retenir	Effet ou conséquence pour le projet
Politique	Politiques en faveur du réemploi	Peuvent soutenir la gamme
Économique	Marché : croissance de 8 %	Prix accessible à vérifier
Socioculturelle	62 % d'intention déclarée	Confirmer par les ventes
Technologique	Conception et essais internes	Fournisseur externe : dépendance
Environnementale	Réemploi, réparation, recyclé	Vérifier les bénéfices annoncés
Légale	Contact alimentaire, allégations	Vérifier conformité et preuves

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le marché et le positionnement offrent des leviers ; vérifier la demande, les approvisionnements, la conformité et les preuves environnementales.

Positionnement et demande

Question 2.3. Analysez la cohérence du positionnement envisagé avec les ressources de Decathlon France SAS et les éléments de demande disponibles. Identifiez également une limite de l'enquête d'intention d'achat qui doit conduire à interpréter prudemment le taux de 62 %.

Le positionnement accessible, durable et réparable est cohérent avec l'attention de Decathlon à la durabilité, son équipe de conception et d'essais, et ses canaux de vente en magasin et en ligne. La demande est encourageante : 62 % des 1 000 personnes interrogées déclarent une intention d'achat durable, sur un marché estimé croître de 8 %.

Cette intention déclarée ne garantit pas des achats réels. Le dossier ne précise ni la méthode d'échantillonnage ni la représentativité des répondants, ce qui limite la portée du taux.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Positionnement cohérent avec les ressources ; le taux de 62 % indique une intention déclarée, pas une prévision certaine des ventes.

Préconisations marketing

Question 2.4. Formulez deux préconisations opérationnelles pour le mix marketing du lancement : l'une relative à l'offre ou au prix, l'autre relative à la distribution ou à la communication. Pour chacune, précisez la cible visée, l'objectif recherché et un indicateur permettant d'en mesurer le résultat. Intégrez une mesure concrète de responsabilité environnementale ou d'éthique commerciale.

1. **Offre :** proposer une gourde réparable avec pièces de rechange et information vérifiable sur la part de matière recyclée. Cible : sportifs réguliers sensibles à la durabilité. Objectif : favoriser l'achat et prolonger l'usage. Indicateurs : ventes de la gamme et taux de réparation.
2. **Distribution :** commercialiser la gamme en magasin et en ligne, avec des informations claires sur les matériaux et l'entretien. Cible : clients sportifs utilisant ces canaux. Objectif : faciliter l'achat en confiance. Indicateurs : ventes et taux de conversion par canal. Ne communiquer que des bénéfices environnementaux étayés.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Lancer une gourde réparable aux informations vérifiables et la vendre en magasin et en ligne ; suivre ventes, réparations et conversion par canal.

3. Calculs de marge, seuil de rentabilité et part de marché

Le dossier fournit le prix de vente, le coût variable, les charges fixes et les ventes prévisionnelles de la première année de commercialisation des gourdes. Les calculs portent sur les marges, le seuil de rentabilité, le résultat prévisionnel et les parts de marché en volume.

Marge

Question 3.1. Calculez la marge sur coût variable unitaire et le taux de marge sur prix de vente du projet. Présentez vos calculs et interprétez brièvement les résultats.

La marge sur coût variable unitaire correspond au prix de vente diminué du coût variable : 24,90 - 11,40 = 13,50 € HT. Le taux de marge sur prix de vente rapporte cette marge au prix unitaire : (13,50 ÷ 24,90) × 100 = 54,22 %. Ainsi, chaque gourde vendue contribue de 13,50 € à la couverture des charges fixes. Cette contribution représente 54,22 % du prix de vente hors taxes.

Marge et taux complétés

Indicateur	Formule ou opération	Résultat
Marge sur coût variable unitaire	24,90 - 11,40	13,50 €
Taux de marge sur prix de vente	13,50 / 24,90 x 100	54,22 %
Seuil de rentabilité en unités		
Chiffre d'affaires au seuil de rentabilité		
Résultat prévisionnel pour 34 000 unités		
Part de marché Decathlon en volume en 2025		
Part du marché de lancement correspondant au projet		

À compléter avec les formules, les calculs et les résultats

✓ RÉPONSE À RETENIR

Marge unitaire : 13,50 € HT ; taux de marge sur prix de vente : 54,22 %.

Seuil de rentabilité et résultat

Question 3.2. Calculez le seuil de rentabilité en unités, puis le chiffre d'affaires correspondant. Déterminez le résultat prévisionnel pour 34 000 unités vendues et concluez sur la viabilité financière du projet au regard des seules hypothèses fournies.

Le seuil de rentabilité en unités s'obtient en divisant les charges fixes par la marge unitaire. Le chiffre d'affaires au seuil est calculé au prix de vente unitaire. Enfin, le résultat prévisionnel correspond à la marge totale diminuée des charges fixes :

1. Seuil : 270 000 ÷ 13,50 = 20 000 unités.
2. Chiffre d'affaires au seuil : 20 000 × 24,90 = 498 000 € HT.
3. Résultat pour 34 000 unités : (34 000 × 13,50) - 270 000 = 189 000 €.

Les ventes prévues dépassent le seuil : le projet est bénéficiaire selon les seules hypothèses fournies.

Seuil et résultat complétés

Indicateur	Formule ou opération	Résultat
Marge sur coût variable unitaire	.....	.....
Taux de marge sur prix de vente	.....	.....
Seuil de rentabilité en unités	270 000 / 13,50	20 000 unités
Chiffre d'affaires au seuil de rentabilité	20 000 x 24,90	498 000 €
Résultat prévisionnel pour 34 000 unités	34 000 x 13,50 - 270 000	189 000 €
Part de marché Decathlon en volume en 2025	.....	.....
Part du marché de lancement correspondant au projet	.....	.....

À compléter avec les formules, les calculs et les résultats

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil : 20 000 unités, soit 498 000 € HT de chiffre d'affaires. Résultat prévisionnel : bénéfice de 189 000 €.

Parts de marché en volume

Question 3.3. Calculez la part de marché de Decathlon en volume en 2025, puis la part de marché en volume représentée par les 34 000 unités prévisionnelles du projet sur le marché estimé pour l'année de lancement. Commentez la portée de ces deux indicateurs et indiquez pourquoi le second ne doit pas être confondu avec la part de marché totale de Decathlon.

La part de marché en volume rapporte les unités vendues au volume total du marché pour la même période :

- Decathlon en 2025 : (360 000 ÷ 2 400 000) × 100 = 15 %.
- Projet sur le marché estimé de lancement : (34 000 ÷ 2 592 000) × 100 = 1,31 %.

La première mesure la position de Decathlon sur le marché en 2025. La seconde indique seulement le poids prévisionnel de la gamme dans le marché de lancement. Elle ne comprend pas les autres ventes de Decathlon et ne représente donc pas sa part de marché totale.

Parts de marché complétées

Indicateur	Formule ou opération	Résultat
Marge sur coût variable unitaire	.....	.....
Taux de marge sur prix de vente	.....	.....
Seuil de rentabilité en unités	.....	.....
Chiffre d'affaires au seuil de rentabilité	.....	.....
Résultat prévisionnel pour 34 000 unités	.....	.....
Part de marché Decathlon en volume en 2025	360 000 / 2 400 000 x 100	15 %
Part du marché de lancement correspondant au projet	34 000 / 2 592 000 x 100	1,31 %

À compléter avec les formules, les calculs et les résultats

✓ RÉPONSE À RETENIR

Part de marché Decathlon en 2025 : 15 %. Part représentée par le projet au lancement : 1,31 %.

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

Bilan de l'épreuve : Cette évaluation locale du BUT Techniques de commercialisation, session 2026, code 26-BUT-TC-EP1, dure 2 heures et indique un coefficient 3,0 indicatif selon les modalités locales. Le cas Decathlon porte sur le lancement d'une gamme de gourdes sportives réemployables. L'épreuve évalue l'analyse juridique des pourparlers, le diagnostic stratégique et marketing, puis les calculs de marge, rentabilité, résultat et parts de marché.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Les négociations précontractuelles sont libres, mais leur initiative, leur déroulement et leur rupture doivent respecter la bonne foi.
- La marge sur coût variable unitaire se calcule par prix de vente unitaire moins coût variable unitaire.
- Le seuil de rentabilité en unités est égal aux charges fixes divisées par la marge sur coût variable unitaire.
- La part de marché en volume rapporte les unités vendues par l'entreprise ou le projet aux unités du marché sur la même période.

Points de vigilance & attentes du jury

- En droit, distinguez la liberté de rompre les pourparlers de la faute éventuelle et établissez le lien entre faute et préjudice.
- Séparez les dépenses éventuellement indemnisables des bénéfices espérés du contrat non conclu.
- Dans le diagnostic stratégique et le PESTEL, justifiez les facteurs par des données et explicitez leurs effets sur le projet.
- Pour chaque calcul, indiquez la formule, les unités, les arrondis demandés et la période retenue.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment évaluer les frais réclamés après une rupture des pourparlers ?

Il faut établir une faute dans l'initiative, le déroulement ou la rupture des négociations, puis démontrer l'existence, le montant et le lien causal des dépenses avec cette faute. L'avancée des échanges ne suffit pas, à elle seule, à prouver ces éléments.

Q : Pourquoi les bénéfices attendus du contrat ne sont-ils pas indemnisés ?

L'article 1112 du Code civil et l'arrêt Manoukian excluent l'indemnisation des avantages attendus du contrat non conclu et de la perte de chance de les obtenir. Une réparation éventuelle vise un préjudice distinct causé par un comportement fautif pendant les négociations.

Q : Comment organiser le temps pour traiter les trois parties ?

L'épreuve dure deux heures et répartit les points entre trois parties : 7 points en droit, 7 en stratégie et marketing, et 6 en analyse économique et commerciale. Prévoyez du temps pour justifier vos réponses, effectuer les calculs et relire la copie.

Q : Quel dénominateur utiliser pour calculer les parts de marché demandées ?

Rapportez les ventes au nombre d'unités vendues sur le marché correspondant à la même période. Pour le projet, utilisez les 34 000 unités prévisionnelles et le marché estimé de l'année de lancement, sans assimiler ce ratio aux ventes totales de Decathlon.

Sujet officiel associé (PDF) : https://buttc.fr/assets/annales/but-tc/C1 - Conduire les actions marketing/2026/BUT Techniques de Commercialisation - C1 - Conduire les actions marketing - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources BUT Techniques de Commercialisation : 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.