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

BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

ÉVALUATION LOCALE DE LA COMPÉTENCE C1 : CONDUIRE LES ACTIONS MARKETING

SESSION 2026

Durée : 2 heures

SPÉCIALITÉ / UNITÉ	COEFF
TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION	3,0 INDICATIF, SELON LES MODALITÉS LOCALES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

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 9 pages numérotées de 1/9 à 9/9.

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

DOSSIER SUJET

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE ET CONSIGNES GÉNÉRALES : DECATHLON FRANCE SAS, VILLENEUVE-D'ASCQ, FRANCE

Le référentiel national du BUT Techniques de commercialisation identifie « Conduire les actions marketing » comme la compétence C1. Les modalités de contrôle, la durée et les pondérations des évaluations sont fixées par chaque IUT dans le cadre national. Le présent sujet est construit pour une évaluation locale de cette compétence.

Vous intervenez comme assistant(e) chef de produit au sein de Decathlon France SAS, entreprise de distribution d'articles de sport. Pour les besoins de ce cas, l'entreprise emploie environ 23 000 salariés en France et se positionne sur des équipements sportifs accessibles, avec une attention croissante portée à la réparabilité, à la durabilité et à l'éco-conception. Les données propres au projet qui suivent sont des données de cas.

L'équipe étudie le lancement d'une gamme de gourdes sportives réemployables, conçues pour être réparables et fabriquées avec une part de matière recyclée. Elle doit décider si elle poursuit un projet de partenariat avec la société EcoCycle, analyser l'opportunité stratégique du lancement et évaluer sa viabilité commerciale et financière. Répondez de manière structurée en mobilisant les documents techniques DT 1 à DT 3. Le barème total est de 20 points.

PARTIE 1 : Analyse juridique d'une rupture de négociations (7 points)

Qualification juridique, règle de droit et résolution motivée

Decathlon France SAS et EcoCycle SAS négocient depuis le 6 janvier 2026 un projet de partenariat portant sur la conception et la fourniture de gourdes réemployables. Les parties ont échangé plusieurs versions d'un projet de contrat et convenu par courriel d'un prix indicatif de 11,40 € HT par unité pour un premier lot de 34 000 unités. Le 12 mars 2026, Decathlon informe EcoCycle qu'elle met fin aux discussions après avoir choisi d'étudier une autre offre. Aucun contrat définitif n'a été signé. EcoCycle affirme que les échanges étaient très avancés et réclame 180 000 € correspondant à des frais de prototypes et d'études, ainsi que 420 000 € de bénéfices espérés sur le contrat qui n'a pas été conclu. Les documents DT 1 et DT 2 fournissent les règles et la décision à mobiliser.

Chronologie des échanges entre les parties

Date	Événement
6 janvier 2026	Début des négociations entre Decathlon France SAS et EcoCycle SAS
3 février 2026	Transmission d'un premier projet de contrat, non signé
20 février 2026	Échange d'un prix indicatif de 11,40 € HT par unité et d'un volume envisagé de 34 000 unités
12 mars 2026	Decathlon informe EcoCycle de l'arrêt des négociations
Après le 12 mars 2026	EcoCycle réclame 180 000 € de frais et 420 000 € de bénéfices espérés

Éléments factuels communiqués dans le dossier

1.1 (1 point) 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.

1.2 (1 point) Formulez le problème de droit auquel le juge devrait répondre au sujet de la rupture des négociations et des demandes d'indemnisation d'EcoCycle.

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

1.4 (3 points) 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.

PARTIE 2 : Analyse managériale et stratégique du projet (7 points)

Diagnostic stratégique, environnement et préconisations marketing

La direction marketing doit apprécier l'opportunité de lancer la gamme. Les données de marché et les éléments internes utiles figurent dans le DT 3. Dans cette partie, appuyez vos analyses sur les informations du dossier et distinguez les faits fournis de vos préconisations.

Repères de marché et ressources internes du projet

Élément	Donnée
Marché français des gourdes sportives réemployables en 2025	2 400 000 unités vendues
Ventes Decathlon sur ce marché en 2025	360 000 unités
Croissance annuelle estimée du marché	8 % en volume
Intention d'achat déclarée pour une gourde durable parmi 1 000 personnes interrogées	62 %
Ressource commerciale	Réseau de magasins, site marchand et application mobile
Ressource de conception	Équipe interne de conception et d'essais de produits sportifs
Difficulté identifiée	Dépendance à un fournisseur extérieur pour certains composants recyclés
Positionnement envisagé	Produit sportif accessible, durable, réparable et disponible en magasin comme en ligne

Données de cas communiquées par l'équipe marketing

2.1 (2 points) Établissez un diagnostic stratégique synthétique du projet en identifiant au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces. Chaque élément doit être justifié par une donnée ou un fait du dossier.

2.2 (2 points) 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.

2.3 (1 point) 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 %.

2.4 (2 points) Formulez deux préconisations opérationnelles portant sur 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 chaque préconisation, 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.

PARTIE 3 : Analyse économique et commerciale (6 points)

Calculs de marge, seuil de rentabilité et part de marché

Le DT 3 présente les données prévisionnelles du projet pour la première année de commercialisation. Les montants sont exprimés hors taxes. Pour les calculs, considérez que le prix de vente unitaire et le coût variable unitaire restent constants, que les charges fixes du projet sont de 270 000 € et que les ventes prévisionnelles sont de 34 000 unités. Arrondissez les montants à l'euro près et les taux à deux décimales si nécessaire. Les formules peuvent être rappelées sous la forme : marge sur coût variable unitaire = prix de vente unitaire moins coût variable unitaire ; seuil de rentabilité en unités = charges fixes divisées par marge sur coût variable unitaire.

Données prévisionnelles du projet et du marché

Indicateur	Valeur
Prix de vente unitaire prévisionnel	24,90 €
Coût variable unitaire	11,40 €
Charges fixes attribuables au lancement	270 000 €
Ventes prévisionnelles du projet	34 000 unités
Marché total estimé pour l'année de lancement	2 592 000 unités
Ventes Decathlon sur le marché en 2025	360 000 unités
Marché total en 2025	2 400 000 unités

Données de cas, première année de lancement, montants hors taxes

3.1 (2 points) 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.

3.2 (2 points) 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.

3.3 (2 points) 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.

DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : EXTRAITS DU CODE CIVIL APPLICABLES AUX NÉGOCIATIONS PRÉCONTRACTUELLES

Code civil, article 1112, extrait. « L'initiative, le déroulement et la rupture des négociations précontractuelles sont libres. Ils doivent impérativement satisfaire aux exigences de la bonne foi. » Le même article prévoit que, en cas de faute commise dans les négociations, la réparation du préjudice qui en résulte ne peut avoir pour objet de compenser ni la perte des avantages attendus du contrat non conclu, ni la perte de chance d'obtenir ces avantages.

Code civil, article 1240, extrait. « Tout fait quelconque de l'homme, qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer. »

Les dispositions relatives aux pourparlers ne rendent pas obligatoire la conclusion du contrat. L'éventuelle responsabilité porte sur une faute commise dans l'initiative, le déroulement ou la rupture des négociations et sur le préjudice qui en découle, dans les limites prévues par la loi.

DT 2 : COUR DE CASSATION, CHAMBRE COMMERCIALE, 26 NOVEMBRE 2003, POURVOI N° 00-10.243, ARRÊT MANOUKIAN

Extrait de décision, principe utile au cas. La Cour de cassation rappelle, au visa de l'article 1382 ancien du Code civil, devenu l'article 1240, que la faute commise dans la rupture des pourparlers peut engager la responsabilité de son auteur. Elle juge toutefois que les circonstances constitutives d'une faute dans la rupture des négociations ne sont pas la cause du préjudice consistant dans la perte des avantages attendus du contrat non conclu, ni dans la perte d'une chance d'obtenir ces avantages. Ces éléments ne peuvent donc pas être indemnisés comme tels.

Portée pour l'analyse. L'arrêt distingue la réparation d'un préjudice lié au comportement fautif pendant les négociations, notamment certaines dépenses engagées en considération de celles-ci si leur lien avec la faute est établi, de l'indemnisation des gains espérés du contrat qui n'a jamais été conclu. L'existence et le montant du préjudice doivent être démontrés.

DT 3 : DONNÉES COMMERCIALES ET FINANCIÈRES DU PROJET DE GOURDES SPORTIVES RÉEMPLOYABLES

Les informations ci-dessous sont des données de cas communiquées par l'équipe projet de Decathlon France SAS. Elles ne constituent pas des comptes publiés de l'entreprise. Les prix et coûts du projet sont hors taxes. Pour la part de marché en volume, rapporter les unités vendues par l'entreprise ou le projet aux unités vendues sur le marché correspondant à la même période.

Tableau de bord marché, ressources et prévisions financières

Catégorie	Indicateur	Valeur
Marché	Ventes du marché français en 2025	2 400 000 unités
Marché	Croissance estimée en volume	8 %
Marché	Ventes estimées pour l'année de lancement	2 592 000 unités
Decathlon	Ventes sur le marché en 2025	360 000 unités
Demande	Personnes interrogées déclarant une intention d'achat	62 % sur un échantillon de 1 000 personnes
Projet	Prix de vente unitaire prévisionnel HT	24,90 €
Projet	Coût variable unitaire HT	11,40 €
Projet	Charges fixes attribuables au lancement	270 000 €
Projet	Ventes prévisionnelles de la gamme	34 000 unités
Projet	Frais de prototypes et d'études réclamés par EcoCycle	180 000 €
Projet	Bénéfices espérés réclamés par EcoCycle	420 000 €

Données du cas pour l'exercice d'évaluation

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Grille de raisonnement juridique, diagnostic PESTEL et calculs de gestion

À RENDRE AVEC LA COPIE

Complétez les rubriques utiles pour répondre aux questions. Les calculs peuvent être poursuivis sur votre copie. Vous pouvez joindre ce document à votre copie.

Grille d'analyse de la situation juridique

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	.....

À compléter pour structurer le syllogisme juridique de la partie 1

Grille de diagnostic PESTEL

Dimension	Facteur à retenir	Effet ou conséquence pour le projet
Politique	.....	.....
Économique	.....	.....
Socioculturelle	.....	.....
Technologique	.....	.....
Environnementale	.....	.....
Légale	.....	.....

Compléter les facteurs pertinents et leurs effets possibles sur le projet

Tableau de calculs économiques et commerciaux

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	.....	.....
Part du marché de lancement correspondant au projet	.....	.....

À compléter avec les formules, les calculs et les résultats

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.