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 TC

Techniques de commercialisation, parcours Marketing et management du point de vente

Session 2026 • Code sujet : **26-BUT-TC-EP1** • Durée : **2 heures** • Coefficient : **3,0**
indicatif, selon les données communiquées

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse juridique d'un contrat commercial et d'un retard de livraison** (3 questions) — **Page 3**
2. **Diagnostic stratégique et décisions managériales du rayon randonnée** (3 questions) — **Page 5**
3. **Calcul et interprétation des indicateurs économiques et commerciaux** (3 questions) — **Page 8**
4. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 11**

Sujet officiel (PDF) : https://buttc.fr/assets/annales/but-tc/C7 - Piloter un espace de vente/2026/BUT Techniques de Commercialisation - C7 - Piloter un espace de vente - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse juridique d’un contrat commercial et d’un retard de livraison

Le magasin Decathlon de Lyon Part-Dieu a commandé des présentoirs à la société Alpina Mobilier, qui ne les a pas livrés à la date convenue. Les documents précisent les faits, la clause pénale et les règles du Code civil utiles pour analyser le différend.

Analyse juridique

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les parties, le contrat et les faits à l’origine du différend, puis formulez le problème de droit auquel le magasin doit répondre.

Decathlon France SAS est l’acheteur professionnel et Alpina Mobilier SAS le fournisseur professionnel. Leur commande écrite acceptée forme un contrat commercial de fourniture portant sur 20 présentoirs, pour 12 000 € HT, avec livraison au 2 mars 2026. Au 23 mars, les présentoirs ne sont pas livrés. Alpina invoque le retard de son sous-traitant et annonce une livraison au 30 mars ; aucun fait fourni n’établit la force majeure. Le problème est de déterminer si Decathlon peut obtenir l’exécution du contrat et faire appliquer la clause de retard, et sous quelles conditions.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Contrat commercial de fourniture entre professionnels ; retard de livraison. Enjeu : obtenir l’exécution et déterminer les sanctions contractuelles mobilisables.

Règles de droit

Question 1.2. Présentez les règles applicables à l’exécution du contrat et aux conséquences d’une inexécution ou d’un retard. Précisez la portée de la clause pénale du DT 1 et le rôle de la mise en demeure.

Les articles 1103 et 1104 du Code civil imposent le respect du contrat et son exécution de bonne foi. Selon l’article 1217, le créancier peut notamment poursuivre l’exécution forcée, résoudre le contrat ou demander réparation, sous réserve de la compatibilité des sanctions. L’article 1231-1 prévoit des dommages-intérêts pour retard, sauf force majeure établie.

- La clause pénale prévoit 0,5 % du montant HT par semaine commencée, plafonné à 5 %. Le juge peut la modérer ou l’augmenter si elle est manifestement excessive ou dérisoire. La pénalité contractuelle ne suppose pas de chiffrer un préjudice distinct.
- La mise en demeure formalise la demande d’exécuter et permet normalement de faire courir les conséquences du retard. Le courriel demandant une date ferme ne vaut pas nécessairement mise en demeure ; il faut vérifier sa teneur et le contrat.

L’arrêt Huard rappelle l’exigence de bonne foi, sans fixer ici le montant de la pénalité.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Clause pénale : 0,5 % par semaine commencée, plafonnée à 5 %. Formaliser la mise en demeure avant d’en réclamer le paiement, sous réserve des conditions applicables.

Application du syllogisme juridique

Question 1.3. Résolvez le cas en exposant les quatre étapes du syllogisme juridique : qualification des faits, problème de droit, règle applicable et solution motivée. Indiquez les mesures que le magasin peut envisager et les précautions à prendre avant de réclamer l'application de la clause pénale.

1. **Qualification :** contrat de fourniture accepté ; livraison due le 2 mars 2026, toujours non effectuée le 23 mars. Alpina invoque le retard de son sous-traitant, sans force majeure établie.
2. **Problème :** Decathlon peut-il exiger la livraison et appliquer la pénalité de retard ?
3. **Règle :** les articles 1103, 1104, 1217 et 1231-1 imposent l'exécution de bonne foi et permettent les sanctions adaptées. La clause prévoit 0,5 % par semaine commencée, avec un plafond de 5 %.
4. **Solution :** mettre Alpina en demeure de livrer dans un délai ferme et conserver les échanges. Au 23 mars, trois semaines commencées peuvent être retenues, soit 180 €, sous réserve du décompte contractuel et de l'exigibilité. Vérifier le contenu du courriel et les stipulations relatives à la mise en demeure avant réclamation. Le plafond est de 600 €. Une résolution ou des dommages-intérêts supplémentaires peuvent être envisagés selon les conditions applicables ; aucun préjudice distinct n'est chiffré.

Grille juridique complétée

Indice de vente	.....	.....
Taux de marge sur coûts variables	.....	.....
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	.....	.....
Marge de sécurité en euros et en pourcentage	.....	.....
Part du rayon dans le marché local	.....	.....
Chiffre d'affaires par mètre carré	.....	.....

À compléter pour les questions 3.1 à 3.3.

Cadre réservé aux justifications, calculs complémentaires ou schémas :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Contrat de fourniture ; retard

Livraison et pénalité exigibles ?

Art. 1103, 1104, 1217, 1231-1

Mise en demeure ; 180 € estimés

✓ RÉPONSE À RETENIR

Mettre Alpina en demeure de livrer. Pénalité estimative au 23 mars : 180 €, sous réserve de son exigibilité ; plafond contractuel : 600 €.

2. Diagnostic stratégique et décisions managériales du rayon randonnée

Le rayon randonnée dispose d'une équipe formée et d'un assortiment couvrant plusieurs niveaux de prix, dans un contexte de concurrence en ligne et d'intérêt croissant pour les activités de plein air. Les documents décrivent aussi un projet de réimplantation, des possibilités numériques, des attentes de durabilité et un retard fournisseur qui fragilise le calendrier.

Diagnostic SWOT

Question 2.1. Réalisez un diagnostic SWOT du rayon randonnée en identifiant au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces. Justifiez chaque élément à partir des données des DT 2 et DT 3.

Le SWOT distingue les ressources internes des facteurs externes. Chaque élément est relié aux DT 2 et DT 3.

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Équipe formée au conseil technique ; assortiment couvrant plusieurs niveaux de prix.	Les produits techniques doivent gagner en visibilité ; le retard d'Alpina fragilise le calendrier de réimplantation.	Intérêt local croissant pour la randonnée ; possibilité d'utiliser QR codes et étiquettes numériques.	Concurrence en ligne, avec comparaison facile des prix et des avis.
Surface de 240 m² pour organiser l'offre par usages.	La réimplantation reste à réaliser ; l'usage du numérique dépend des ressources disponibles.	Attentes clients en matière de durabilité, réparabilité et réduction des emballages.	Hausse des coûts de transport et sensibilité des clients au prix et à la disponibilité.

Les données de ventes concernent un seul mois : elles ne permettent pas de conclure à une tendance.

Tableau SWOT complété

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Équipe formée	Visibilité à améliorer	Randonnée en hausse	Concurrence web
Offre multi-prix	Retard Alpina	QR, durabilité	Transport, prix

✓ RÉPONSE À RETENIR

Forces : équipe formée et offre multi-prix. Enjeux : améliorer la visibilité, sécuriser la réimplantation et répondre aux évolutions de la demande et de la concurrence.

Analyse PESTEL

Question 2.2. Construisez une analyse PESTEL pertinente pour le rayon. Présentez au moins un facteur relevant de quatre dimensions différentes et expliquez l'effet potentiel de chacun sur l'espace de vente ou sur les décisions de la responsable.

Les facteurs PESTEL ci-dessous proviennent du DT 2 et du tableau de la page 8. Leurs effets sont des pistes à examiner pour le rayon.

1. **Politique :** les orientations publiques en faveur du sport peuvent soutenir l'intérêt pour les activités de plein air.
2. **Économique :** la hausse des coûts de transport et la sensibilité au prix imposent de surveiller coûts, prix et disponibilité.
3. **Socioculturel :** l'intérêt pour la randonnée et le besoin de conseil permettent de valoriser l'expertise de l'équipe.
4. **Technologique :** comparaison en ligne, QR codes et étiquettes numériques incitent à assurer la continuité entre information numérique et conseil en magasin.
5. **Environnemental :** les attentes de durabilité et de réparabilité peuvent orienter l'assortiment et l'information produit.
6. **Légal :** les règles d'information, d'affichage des prix et de sécurité nécessitent des contrôles réguliers.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Priorités : maîtriser coûts et disponibilité, valoriser le conseil, intégrer les outils numériques et répondre aux attentes de durabilité.

Préconisations managériales

Question 2.3. Évaluez les choix envisagés concernant la réimplantation, la mise en avant des produits et le suivi du fournisseur. Formulez trois préconisations hiérarchisées, chacune associée à un objectif mesurable, un indicateur de suivi et un risque ou une limite à surveiller.

La réimplantation par usages et la mise en avant des produits techniques répondent aux attentes de conseil. Le retard fournisseur impose de sécuriser le calendrier. Les objectifs chiffrés ci-dessous sont des cibles de pilotage proposées.

Priorité et préconisation	Objectif mesurable	Indicateur	Risque ou limite
1. Obtenir une date ferme du fournisseur, suivre les jalons et prévoir une solution provisoire.	Au moins 95 % de livraisons ponctuelles sur les trois prochains mois.	Taux mensuel de livraisons à l'heure.	Les aléas du fournisseur ou du transport peuvent persister.
2. Réimplanter le rayon par usages, avec un dispositif provisoire si les présentoirs tardent.	Atteindre 95 % de disponibilité en rayon.	Taux hebdomadaire de disponibilité.	Le provisoire peut nuire à la lisibilité ou au parcours client.
3. Mettre en avant les produits techniques et tester des QR codes ou étiquettes numériques.	Faire progresser la conversion de 15 % à 16 % en trois mois.	Taux de transformation mensuel et consultations des QR codes.	Le résultat dépend aussi du trafic, des prix et de la disponibilité ; les ressources numériques sont à confirmer.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Priorités : sécuriser les livraisons, maintenir la disponibilité, puis tester la mise en avant avec une cible de conversion de 16 %.

3. Calcul et interprétation des indicateurs économiques et commerciaux

Le dossier fournit les données mensuelles de chiffre d'affaires, de coûts, de charges, de fréquentation et de surface du rayon randonnée, ainsi qu'une estimation du marché local. Les candidats doivent calculer des indicateurs de performance et interpréter les résultats sans attribuer aux seules données une causalité certaine.

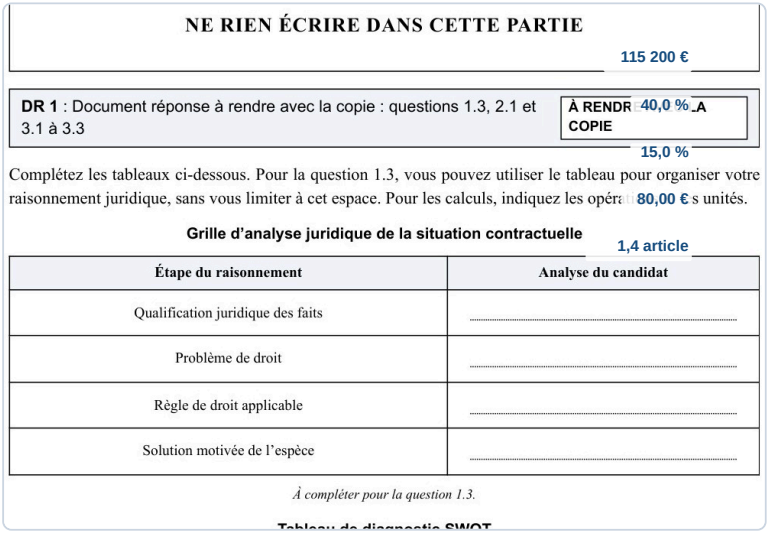
Indicateurs commerciaux

Question 3.1. Calculez la marge commerciale, le taux de marque, le taux de transformation, le panier moyen et l'indice de vente. Présentez les calculs et arrondissez les taux à un chiffre après la virgule et les montants à deux décimales si nécessaire.

Indicateur	Calcul	Résultat
Marge commerciale	288 000 € - 172 800 €	115 200 €
Taux de marque	115 200 € / 288 000 € × 100	40,0 %
Taux de transformation	3 600 / 24 000 × 100	15,0 %
Panier moyen	288 000 € / 3 600 tickets	80,00 €/ticket
Indice de vente	5 040 articles / 3 600 tickets	1,4 article/ticket

Le taux de transformation relie les 3 600 tickets aux 24 000 visiteurs. Le panier moyen mesure le chiffre d'affaires HT par ticket, tandis que l'indice de vente mesure le nombre d'articles par ticket. Ces repères éclairent respectivement la conversion, la valeur d'achat et le nombre d'articles. Ils sont à comparer aux résultats de périodes comparables, sans suffire à expliquer leurs causes.

Indicateurs commerciaux complétés



NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

115 200 €

DR 1 : Document réponse à rendre avec la copie : questions 1.3, 2.1 et 3.1 à 3.3

À RENDR 40,0 % A COPIE

15,0 %

Complétez les tableaux ci-dessous. Pour la question 1.3, vous pouvez utiliser le tableau pour organiser votre raisonnement juridique, sans vous limiter à cet espace. Pour les calculs, indiquez les opéra 80,00 € s unités.

Grille d'analyse juridique de la situation contractuelle

1,4 article

Étape du raisonnement	Analyse du candidat
Qualification juridique des faits	.....
Problème de droit	.....
Règle de droit applicable	.....
Solution motivée de l'espèce	.....

À compléter pour la question 1.3.

Tableau de diagnostic SWOT

✓ RÉPONSE À RETENIR

Marge commerciale : 115 200 € ; taux de marque : 40,0 % ; taux de transformation : 15,0 % ; panier moyen : 80,00 € ; indice de vente : 1,4 article par ticket.

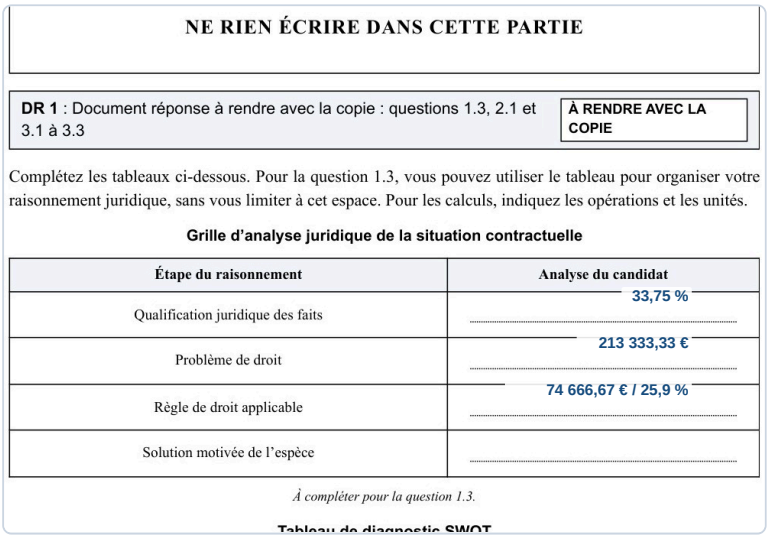
Seuil de rentabilité et marge de sécurité

Question 3.2. Calculez le chiffre d'affaires au seuil de rentabilité du rayon à partir des données du DT 3, en utilisant le taux de marge sur coûts variables défini dans le sujet. Indiquez ensuite la marge de sécurité en euros et en pourcentage du chiffre d'affaires réalisé.

Étape	Calcul	Résultat
Marge sur coûts variables	288 000 € - 172 800 € - 18 000 €	97 200 €
Taux de marge sur coûts variables	97 200 € / 288 000 € × 100	33,75 %
Seuil de rentabilité	72 000 € / 0,3375	213 333,33 €
Marge de sécurité	288 000 € - 213 333,33 €	74 666,67 €
Marge de sécurité en % du CA	74 666,67 € / 288 000 € × 100	25,9 %

La marge sur coûts variables couvre les charges fixes à partir d'un chiffre d'affaires de 213 333,33 €. Le chiffre d'affaires du mois dépasse ce seuil : la marge de sécurité est positive. Elle représente environ un quart du chiffre d'affaires réalisé et indique la baisse de ventes que le rayon pourrait absorber avant d'atteindre le seuil, toutes choses égales par ailleurs.

Seuil et marge de sécurité complétés



NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Document réponse à rendre avec la copie : questions 1.3, 2.1 et 3.1 à 3.3 — **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Complétez les tableaux ci-dessous. Pour la question 1.3, vous pouvez utiliser le tableau pour organiser votre raisonnement juridique, sans vous limiter à cet espace. Pour les calculs, indiquez les opérations et les unités.

Grille d'analyse juridique de la situation contractuelle

Étape du raisonnement	Analyse du candidat
Qualification juridique des faits	33,75 %
Problème de droit	213 333,33 €
Règle de droit applicable	74 666,67 € / 25,9 %
Solution motivée de l'espèce	

À compléter pour la question 1.3.

Tableau de diagnostic SWOT

✓ RÉPONSE À RETENIR

Taux de marge sur coûts variables : 33,75 % ; seuil de rentabilité : 213 333,33 € ; marge de sécurité : 74 666,67 €, soit 25,9 % du chiffre d'affaires.

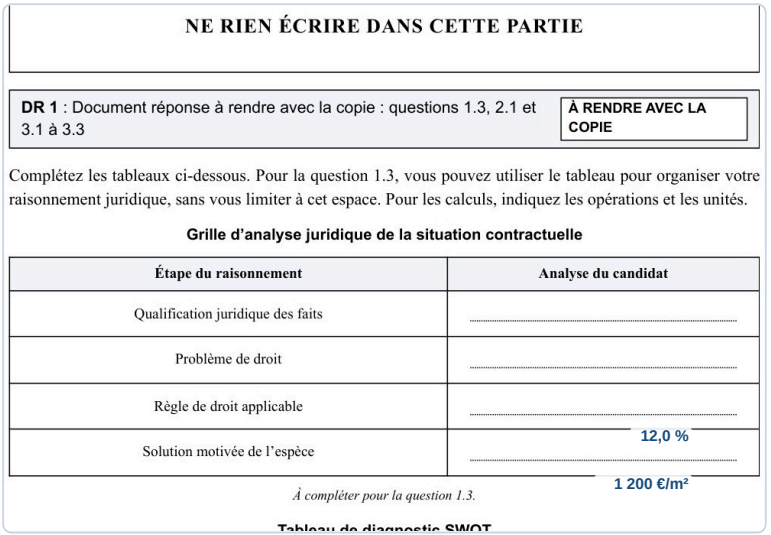
Part du marché local et performance au mètre carré

Question 3.3. Calculez la part du chiffre d'affaires du rayon dans le chiffre d'affaires estimé du marché local ainsi que le chiffre d'affaires mensuel par mètre carré. Interprétez les résultats et proposez une action de pilotage pour suivre leur évolution, sans conclure à une causalité certaine à partir de ces seules données.

Indicateur	Calcul	Résultat
Part du rayon dans le marché local	288 000 € / 2 400 000 € × 100	12,0 %
Chiffre d'affaires mensuel par mètre carré	288 000 € / 240 m²	1 200 €/m²

Sur le mois étudié, le chiffre d'affaires du rayon équivaut à 12,0 % de l'estimation du marché local, et chaque mètre carré génère 1 200 €. Pour suivre ces indicateurs, la responsable peut les comparer mensuellement à des périodes équivalentes et noter les évolutions de surface et d'estimation du marché. Ces données ponctuelles ne démontrent pas de causalité ni de tendance.

Part du marché et chiffre d'affaires au mètre carré complétés



NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Document réponse à rendre avec la copie : questions 1.3, 2.1 et 3.1 à 3.3 — **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Complétez les tableaux ci-dessous. Pour la question 1.3, vous pouvez utiliser le tableau pour organiser votre raisonnement juridique, sans vous limiter à cet espace. Pour les calculs, indiquez les opérations et les unités.

Grille d'analyse juridique de la situation contractuelle

Étape du raisonnement	Analyse du candidat
Qualification juridique des faits	.....
Problème de droit	.....
Règle de droit applicable	.....
Solution motivée de l'espèce	.....

À compléter pour la question 1.3.

12,0 %

1 200 €/m²

Tableau de diagnostic SWOT

✓ RÉPONSE À RETENIR

Part du marché local : 12,0 % ; chiffre d'affaires mensuel : 1 200 €/m².

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

Bilan de l'épreuve : Évaluation de la compétence 4 du BUT Techniques de commercialisation, session 2026, code 26-BUT-TC-EP1, d'une durée de 2 heures et dotée d'un coefficient indicatif de 3,0. Le cas porte sur le pilotage du rayon randonnée d'un magasin Decathlon : analyse juridique d'un retard fournisseur, diagnostic stratégique, décisions managériales et calcul d'indicateurs économiques et commerciaux.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Marge commerciale = chiffre d'affaires HT moins coût d'achat des marchandises vendues HT.
- Taux de transformation = nombre de tickets divisé par nombre de visiteurs.
- Taux de marge sur coûts variables = (chiffre d'affaires - coût d'achat - charges variables) divisé par le chiffre d'affaires.
- Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires = charges fixes divisées par le taux de marge sur coûts variables.

Points de vigilance & attentes du jury

- En analyse juridique, distinguer les faits établis des suppositions et suivre les quatre étapes du syllogisme.
- Pour la clause pénale, vérifier le retard imputable, le calcul par semaine commencée et le plafond prévu au contrat.
- Dans le SWOT et le PESTEL, rattacher chaque élément aux documents et expliquer son effet potentiel sur le rayon.
- Montrer les opérations et les unités des calculs, respecter les arrondis demandés et nuancer les interprétations.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le seuil de rentabilité du rayon ?

Calculez d'abord le taux de marge sur coûts variables en soustrayant du chiffre d'affaires le coût d'achat et les charges variables, puis en divisant par le chiffre d'affaires. Divisez ensuite les charges fixes par ce taux.

Q : Pourquoi les charges variables sont-elles retranchées séparément du coût d'achat ?

Le sujet précise que les charges variables indiquées sont distinctes du coût d'achat des marchandises. Il faut donc retrancher les deux postes une seule fois pour obtenir la marge sur coûts variables, sans les confondre.

Q : Comment organiser les deux heures de l'épreuve ?

Le sujet fixe une durée de deux heures et répartit les points entre trois parties : 7, 7 et 6 points. Il ne prescrit pas de temps par partie ; répartissez votre travail selon ces pondérations et gardez du temps pour vérifier les calculs.

Q : Quels éléments rendre particulièrement visibles dans les réponses ?

La consigne demande des réponses structurées et fondées sur les documents. Montrez les étapes du raisonnement juridique, justifiez les diagnostics, associez chaque préconisation à un objectif, un indicateur et une limite, puis détaillez les calculs avec leurs unités.

Sujet officiel associé (PDF) : https://buttc.fr/assets/annales/but-tc/C7 - Piloter un espace de vente/2026/BUT Techniques de Commercialisation - C7 - Piloter un espace de vente - 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.