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 en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
formav.co/explorer

BTS MÉTIERS DE LA CHIMIE • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

BTS Management commercial opérationnel - Gestion opérationnelle

Session 2026 • Code sujet : **26-BTS-MCO-E5** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **3**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse juridique de la relation commerciale** (3 questions) — **Page 3**
2. **Analyse managériale et stratégique** (3 questions) — **Page 5**
3. **Analyse économique et gestion financière** (3 questions) — **Page 7**
4. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 9**

Sujet officiel (PDF) : https://btsmc.fr/assets/annales/bts-mc/E5 - Gestion opérationnelle/2026/BTS MC - E5 - Gestion opérationnelle - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse juridique de la relation commerciale

Darty Dijon s'approvisionne en réfrigérateurs auprès de Froidis Distribution depuis cinq ans. Le fournisseur annonce une baisse de 60 % des livraisons dans un délai de sept jours, sans proposer de préavis, ce qui menace les ventes et oblige le magasin à rechercher une solution de remplacement.

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les faits et formulez le problème de droit auquel Darty France est confrontée.

Darty France et Froidis Distribution entretiennent depuis cinq ans une relation commerciale suivie. Le fournisseur annonce par courriel une réduction partielle de 60 % des livraisons de réfrigérateurs, avec seulement sept jours entre l'annonce du 3 mars et sa mise en œuvre le 10 mars 2026. Le courriel constitue une information écrite, mais le délai peut être insuffisant au regard de la durée de la relation et des circonstances. Le problème de droit est donc le suivant : cette réduction brutale, même partielle, peut-elle engager la responsabilité du fournisseur et ouvrir droit à réparation pour Darty France ?

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Réduction partielle susceptible d'être brutale : la responsabilité de Froidis peut être engagée si Darty établit un préjudice lié à cette rupture.

Question 1.2. Présentez la règle de droit applicable à partir des textes et de la décision reproduits dans le DT 1. Distinguez notamment l'existence d'une relation commerciale établie et l'exigence d'un préavis écrit suffisant.

Une relation commerciale établie se caractérise par sa continuité et sa stabilité ; ici, cinq années d'approvisionnement permettent de la retenir. L'article L. 442-1, II, du Code de commerce engage la responsabilité de l'auteur qui rompt brutalement, même partiellement, une telle relation sans préavis écrit tenant compte notamment de sa durée, des usages ou des accords interprofessionnels. Il faut donc distinguer l'existence de la relation établie de la suffisance du préavis : le courriel est écrit, mais son délai de sept jours peut être insuffisant. L'article 1103 du Code civil impose par ailleurs le respect des contrats formés. La Cour de cassation apprécie la brutalité selon le préavis et les circonstances ; une réparation suppose un préjudice prouvé.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La relation est établie depuis cinq ans. Un écrit a été envoyé, mais son délai peut être insuffisant ; la réparation exige la preuve d'un préjudice.

Question 1.3. Résolvez la situation par un syllogisme juridique complet : qualification juridique des faits, problème de droit, règle de droit applicable et solution motivée de l'espèce. Indiquez les démarches que Darty France peut envisager et les éléments qu'elle devra réunir pour établir son préjudice.

1. **Qualification des faits :** Darty et Froidis entretiennent une relation commerciale depuis cinq ans. Froidis annonce par courriel une réduction de 60 % des livraisons, applicable sept jours plus tard.
2. **Problème de droit :** ce délai constitue-t-il un préavis suffisant pour cette rupture partielle ?

3. **Règle applicable :** l'article L. 442-1, II, du Code de commerce sanctionne la rupture brutale, même partielle, sans préavis écrit suffisant, apprécié notamment selon la durée et les circonstances. L'indemnisation suppose un préjudice établi. L'article 1103 du Code civil impose aussi le respect des contrats formés.
4. **Solution :** au vu des faits, sept jours peuvent être insuffisants, mais l'appréciation dépend des circonstances. Darty peut négocier un préavis et un plan de reprise des livraisons, puis envisager une action. Elle réunira courriels, commandes, preuves de ruptures, ventes perdues, marges non réalisées et surcoûts, ainsi que les éléments établissant leur lien avec la réduction.

Question 1.3 : syllogisme complété

Étape du syllogisme	Réponse du candidat
Qualification juridique des faits	Relation établie, rupture partielle
Problème de droit	Préavis de sept jours suffisant ?
Règle de droit applicable	Préavis écrit suffisant exigé
Solution motivée de l'espèce	Préjudice et lien à prouver

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le délai de sept jours peut caractériser une rupture brutale. Darty peut négocier et, si nécessaire, demander réparation en prouvant le préjudice et son lien avec la réduction.

2. Analyse managériale et stratégique

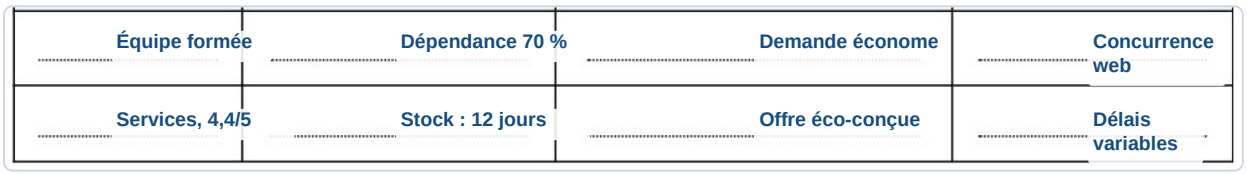
La direction veut sécuriser les approvisionnements sans dégrader la disponibilité des produits ni la qualité du service. Le diagnostic met en évidence la dépendance à un fournisseur, un stock de sécurité limité, une demande croissante pour les appareils économes en énergie et une concurrence en ligne qui facilite la comparaison des prix.

Question 2.1. À partir du DT 2 et du tableau, classez les informations dans une matrice SWOT : forces, faiblesses, opportunités et menaces. Présentez au moins deux éléments dans chacune des quatre catégories.

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Équipe de 32 salariés formés au conseil et aux services	70 % des réfrigérateurs vendus dépendent de Froidis Distribution	Hausse de la demande pour les appareils économes en énergie	Concurrence des plateformes en ligne et comparaison immédiate des prix
Livraison, installation et satisfaction client de 4,4/5	Stock de sécurité limité à 12 jours de ventes moyennes	Possibilité d'adapter l'offre aux exigences d'écoconception et d'information énergétique	Délais d'approvisionnement variables et tensions sur certaines références

Le conseil et les services différencient le magasin. La priorité est de réduire le risque de rupture en diversifiant les approvisionnements et en surveillant le stock.

Matrice SWOT complétée



✓ RÉPONSE À RETENIR

Forces : équipe, conseil et services. Faiblesses : dépendance à Froidis et stock limité. Opportunités : demande écoresponsable. Menaces : concurrence en ligne et délais incertains.

Question 2.2. Construisez une analyse PESTEL de la situation en identifiant au moins quatre facteurs externes pertinents et en expliquant leur effet possible sur l'activité du magasin.

Les facteurs PESTEL externes les plus pertinents pour le magasin sont :

- **Économique :** la comparaison des prix en ligne accroît la pression concurrentielle ; les délais variables peuvent aussi compliquer les ventes.
- **Socioculturel :** l'intérêt croissant pour les économies d'énergie favorise les réfrigérateurs performants et le conseil associé.
- **Technologique :** l'évolution des performances énergétiques peut conduire à renouveler l'assortiment et à actualiser les connaissances des vendeurs.
- **Environnemental :** la demande pour des appareils moins énergivores permet de valoriser une offre adaptée.

- **Légal :** les exigences européennes d'écoconception et d'information énergétique imposent de sélectionner des produits conformes et de fournir une information fiable.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> La demande écoresponsable constitue un levier, tandis que la concurrence par les prix, les évolutions techniques et les exigences réglementaires imposent une adaptation continue.

Question 2.3. Analysez les choix managériaux possibles face à la dépendance envers le fournisseur et à la variation de la demande. Proposez trois mesures opérationnelles, dont une relative à l'approvisionnement, une relative au pilotage des stocks et une relative à la relation client. Justifiez chacune d'elles au regard du diagnostic.

La dépendance à un fournisseur pour 70 % des réfrigérateurs et le stock limité à 12 jours exposent le magasin aux ruptures. Réduire l'assortiment peut dépanner temporairement, mais ne remplace pas une sécurisation durable des achats.

1. **Approvisionnement :** référencer un second fournisseur et négocier avec Froidis un plan de reprise des livraisons afin de diversifier les sources.
2. **Stocks :** suivre les ventes et les délais par référence, puis ajuster le stock de sécurité selon la demande et les délais constatés, sans augmenter uniformément les stocks.
3. **Relation client :** informer rapidement des délais et proposer une référence disponible équivalente, en valorisant le conseil, la livraison et l'installation.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Diversifier les fournisseurs, adapter les stocks aux ventes et aux délais, et maintenir la confiance client par une information claire et des solutions de remplacement.

3. Analyse économique et gestion financière

Le dossier fournit les données constatées en 2025 et les prévisions 2026 du rayon réfrigérateurs. Les calculs de rentabilité et de seuil doivent éclairer la décision de référencer un second fournisseur, alors que Froidis Distribution représente 70 % des ventes approvisionnées.

Question 3.1. Pour 2025, calculez le chiffre d'affaires HT, le coût d'achat des marchandises vendues, la marge commerciale, le taux de marge et le taux de marque du rayon. Présentez les calculs et arrondissez les taux au dixième de point.

En 2025, le rayon vend 1 200 unités. Le chiffre d'affaires HT est calculé au prix moyen de vente, et le coût d'achat des marchandises vendues au coût unitaire moyen. La marge commerciale est leur différence. Le taux de marge rapporte cette marge au coût d'achat, tandis que le taux de marque la rapporte au chiffre d'affaires. Les taux sont arrondis au dixième de point.

Indicateur	Calcul	Résultat
Chiffre d'affaires HT	1 200 × 500	600 000 €
Coût d'achat des marchandises vendues	1 200 × 350	420 000 €
Marge commerciale	600 000 − 420 000	180 000 €
Taux de marge	180 000 ÷ 420 000 × 100	42,9 %
Taux de marque	180 000 ÷ 600 000 × 100	30,0 %

Calculs de gestion 2025 complétés

Calculs de gestion : question 3.1

Indicateur	Calcul	Résultat
Chiffre d'affaires HT 2025	1 200 × 500	600 000 €
Coût d'achat des marchandises vendues 2025	1 200 × 350	420 000 €
Marge commerciale 2025	600 000 − 420 000	180 000 €
Taux de marge 2025	180 000 ÷ 420 000 × 100	42,9 %
Taux de marque 2025	180 000 ÷ 600 000 × 100	30,0 %

Présenter les résultats arrondis au dixième de point pour les taux.

✓ RÉPONSE À RETENIR

CA HT : 600 000 € ; coût d'achat : 420 000 € ; marge : 180 000 € ; taux de marge : 42,9 % ; taux de marque : 30,0 %.

Question 3.2. À partir des prévisions 2026, calculez le chiffre d'affaires prévisionnel, le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires et la marge de sécurité en valeur. Indiquez si le chiffre d'affaires prévisionnel permet de couvrir les charges fixes.

Les prévisions indiquent 1 320 unités vendues à 510 € HT l'unité. Pour calculer le seuil, on divise les charges fixes de 90 000 € par le taux de marge sur coûts variables de 30 %, exprimé en décimal. La marge de sécurité est la différence entre le chiffre d'affaires prévisionnel et le seuil de rentabilité. Un résultat positif signifie que le chiffre d'affaires prévu dépasse le seuil.

Indicateur	Calcul	Résultat
Chiffre d'affaires prévisionnel	1 320 × 510	673 200 €
Seuil de rentabilité	90 000 ÷ 0,30	300 000 €
Marge de sécurité	673 200 − 300 000	373 200 €

Le chiffre d'affaires prévisionnel dépasse le seuil : les charges fixes sont couvertes.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> CA prévisionnel : 673 200 € ; seuil de rentabilité : 300 000 € ; marge de sécurité : 373 200 €. Les charges fixes sont couvertes.

Question 3.3. La direction envisage de référencer un second fournisseur. En vous appuyant sur les résultats de vos calculs et sur les informations des DT 2 et DT 3, expliquez l'intérêt économique de cette décision et proposez un indicateur chiffré permettant d'en suivre les effets. Précisez la formule de cet indicateur et les données nécessaires à son calcul.

Froidis fournit 70 % des réfrigérateurs : cette dépendance expose le rayon aux ruptures et menace les ventes, alors que la demande augmente. Référencer un second fournisseur diversifie le risque et peut préserver la disponibilité, le chiffre d'affaires prévisionnel de 673 200 € et la marge de sécurité de 373 200 €. Il faut comparer les prix, délais, conditions et qualité des offres pour ne pas dégrader la rentabilité ni le service client.

Pour suivre la diversification, calculer la part des achats HT de réfrigérateurs réalisés auprès de Froidis : achats HT auprès de Froidis ÷ achats HT totaux de réfrigérateurs × 100. Utiliser les factures sur une même période et comparer la part avant et après référencement. Sa baisse indique une dépendance réduite, mais ne prouve pas à elle seule une amélioration de la rentabilité.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Indicateur : achats HT auprès de Froidis ÷ achats HT totaux de réfrigérateurs × 100. Suivre la baisse de la part actuelle de 70 %, en contrôlant aussi marge et disponibilité.

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

Bilan de l'épreuve : L'épreuve E5 Gestion opérationnelle du BTS Management commercial opérationnel, session 2026, code 26-BTS-MCO-E5, dure trois heures et a un coefficient 3. Le cas du magasin Darty Dijon Toison d'Or porte sur l'approvisionnement en réfrigérateurs. Il évalue l'analyse juridique d'une rupture commerciale, le diagnostic stratégique, les préconisations managériales et le calcul d'indicateurs de gestion et de rentabilité.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Une rupture commerciale, même partielle, peut engager la responsabilité de son auteur si elle est brutale et sans préavis écrit suffisant.
- La matrice SWOT distingue les facteurs internes, forces et faiblesses, des facteurs externes, opportunités et menaces.
- Taux de marge = marge commerciale / coût d'achat des marchandises vendues × 100 ; taux de marque = marge commerciale / chiffre d'affaires HT × 100.
- Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires = charges fixes / taux de marge sur coûts variables exprimé en nombre décimal.

Points de vigilance & attentes du jury

- Pour le syllogisme juridique, distinguez les faits qualifiés, le problème de droit, la règle applicable et la solution motivée.
- Dans le SWOT, classez les éléments selon leur origine interne ou externe et inscrivez au moins deux éléments par catégorie.
- Présentez les formules, les calculs et les unités ; arrondissez les taux au dixième de point.
- Justifiez les mesures par le diagnostic et précisez la formule ainsi que les données requises pour calculer l'indicateur choisi.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment distinguer le taux de marge du taux de marque dans les calculs du rayon ?

Le taux de marge rapporte la marge commerciale au coût d'achat des marchandises vendues. Le taux de marque rapporte cette même marge au chiffre d'affaires HT. Multipliez chaque quotient par 100 et arrondissez les taux au dixième de point.

Q : Comment évaluer si la réduction des livraisons constitue une rupture brutale ?

Vérifiez l'existence d'une relation commerciale établie, puis appréciez l'absence ou l'insuffisance du préavis écrit au regard de la durée et des circonstances de la relation. La rupture peut être partielle et ouvrir droit à réparation si les conditions légales sont réunies.

Q : Comment organiser mon temps pour cette épreuve de trois heures ?

Répartissez le temps entre les trois parties selon leur barème : sept points en juridique, sept en stratégie et six en gestion financière. Gardez une marge pour vérifier les calculs, justifier les réponses et rendre le document réponse demandé.

Q : Quels éléments faut-il présenter pour justifier les calculs et les préconisations ?

Montrez les formules et les étapes de calcul, avec les résultats et les arrondis demandés. Reliez chaque mesure opérationnelle aux données du dossier et, pour l'indicateur proposé, indiquez sa formule et les données nécessaires.

Sujet officiel associé (PDF) : https://btsmc.fr/assets/annales/bts-mc/E5 - Gestion opérationnelle/2026/BTS MC - E5 - Gestion opérationnelle - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

Ressources BTS Métiers de la Chimie : 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.