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 Bac Pro CM, veuillez visiter :
bacprocm.fr/annales-sujets-et-corriges

Bac Pro CM

Économie et commercialisation

Session 2026 • Code sujet : **26-BCP-CM-E22** • Durée : **2 heures** • Coefficient : **2**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse juridique d'un litige contractuel (4 questions) **Page 3**

2. Analyse managériale et stratégique (4 questions) **Page 5**

3. Analyse économique et commerciale (4 questions) **Page 9**

4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 11**

Sujet officiel (PDF) : https://bacprocm.fr/assets/annales/bac-pro-cm/Économie et commercialisation/2026/Bac Pro CM - Économie et commercialisation - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse juridique d’un litige contractuel

La SAS Algolesko a confié à FraisExpress le transport réfrigéré de 1 200 kg d’algues fraîches, à livrer le 10 juin 2026 avant 8 h pour une opération commerciale. La livraison à 17 h 30 a entraîné le refus de la marchandise, facturée 7 200 €, alors que le contrat prévoit un plafond d’indemnisation de 500 €.

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les parties, le contrat conclu et le manquement constaté. Distinguez les faits utiles à la résolution du litige des éléments sans incidence directe.

Algolesko est l’expéditeur, cliente du transport ; FraisExpress est le transporteur. Les deux sociétés sont des professionnels liés par un contrat de transport réfrigéré. Le manquement est le non-respect du délai convenu : livraison à 17 h 30 au lieu du 10 juin 2026 avant 8 h.

Faits utiles : délai prévu, retard, refus de la marchandise, préjudice allégué, absence de force majeure invoquée et plafond de 500 €. L’opération commerciale prévue éclaire l’importance du délai. Le statut de SAS, l’effectif de 12 salariés et le poids de 1 200 kg ne modifient pas la qualification du manquement.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Contrat de transport professionnel : FraisExpress a manqué à son obligation de livrer dans le délai convenu.

Question 1.2. Formulez le problème de droit auquel la SAS Algolesko doit répondre concernant le retard de livraison et la clause limitant l’indemnisation.

Le retard de FraisExpress, qui a conduit l’acheteur à refuser la commande, engage-t-il sa responsabilité contractuelle et permet-il à Algolesko d’obtenir réparation au-delà du plafond de 500 € ? Il faut déterminer si ce plafond peut être opposé à Algolesko ou s’il doit être réputé non écrit parce que, compte tenu du rôle du délai dans le contrat et des circonstances, son application priverait de substance l’obligation de livrer à temps.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le retard ouvre-t-il droit à réparation et le plafond de 500 € peut-il être écarté au regard de l’obligation de livraison à temps ?

Question 1.3. Exposez les règles de droit applicables en mobilisant les articles du Code civil figurant au DT 1 et le principe dégagé par la Cour de cassation au DT 2. Précisez la portée et les limites de ce principe.

L’article 1103 du Code civil rend le contrat obligatoire ; l’article 1104 impose son exécution de bonne foi. Selon l’article 1217, la partie lésée peut notamment demander réparation, seule ou avec des sanctions compatibles. L’article 1231-1 permet d’obtenir des dommages et intérêts pour retard, sauf si le débiteur établit que la force majeure a empêché l’exécution. La réparation suppose un préjudice et un lien avec le retard.

Dans l’arrêt *Faurecia II*, la Cour de cassation juge qu’une clause limitative n’est pas écartée du seul fait que l’obligation inexécutée est essentielle. Elle peut être réputée non écrite si elle vide cette obligation de sa substance. L’appréciation dépend du contrat et des circonstances : le plafond de 500 € n’est donc pas

automatiquement invalide du seul fait du retard.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> La clause limitative s'apprécie au cas par cas : elle n'est écartée que si elle vide l'obligation essentielle de sa substance.

Question 1.4. Résolvez le litige par un raisonnement juridique complet. Indiquez les demandes que la SAS Algolesko peut envisager de présenter au transporteur et les éléments qu'elle devra établir pour obtenir réparation.

1. Le contrat fixait une livraison avant 8 h ; elle a eu lieu à 17 h 30. Ce retard constitue une inexécution. FraisExpress peut toutefois s'exonérer s'il établit un cas de force majeure.
2. Algolesko peut demander réparation du préjudice causé et contester le plafond de 500 €. Pour obtenir une indemnisation supérieure, elle devra établir que l'application du plafond vide de sa substance l'obligation essentielle de livrer à temps. Ce résultat n'est pas automatique.
3. Elle doit prouver le contrat, le retard, le préjudice réel et le lien de causalité : refus de la commande, perte effective ou manque à gagner. La facture de 7 200 € ne suffit pas, à elle seule, à prouver une perte de ce montant ; il faut notamment justifier la valeur éventuellement récupérée ou revendue.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Réclamer le préjudice réellement prouvé et écarter le plafond de 500 € seulement si son application vide l'obligation de livraison à temps de sa substance.

2. Analyse managériale et stratégique

La SAS Algolesko, entreprise de cultures marines comptant 12 salariés, cultive et commercialise des algues alimentaires fraîches et transformées. Elle envisage d'élargir sa gamme transformée et de développer les ventes aux magasins spécialisés et à la restauration, tout en conservant son positionnement de producteur spécialisé.

Question 2.1. Réalisez une analyse PESTEL de l'environnement de l'entreprise. Présentez au moins quatre facteurs pertinents appartenant à des dimensions différentes et expliquez pour chacun s'il constitue une opportunité ou une menace pour la commercialisation d'algues alimentaires.

Le PESTEL repère les facteurs externes qui influencent la commercialisation. Le DT 3 confirme notamment l'intérêt de la restauration pour les produits locaux et différenciants, ainsi que les commandes régulières des magasins spécialisés. Les autres facteurs ci-dessous sont des tendances plausibles à surveiller pour une entreprise de cultures marines.

Dimension	Facteur et effet
Politique	Un soutien aux filières locales peut accroître la visibilité des algues bretonnes : opportunité.
Économique	La hausse des coûts de production ou de transport peut réduire les marges : menace.
Socioculturelle	L'intérêt pour les produits locaux et différenciants ouvre des débouchés : opportunité.
Technologique	La transformation et le conditionnement facilitent la conservation et les usages, mais demandent des équipements : opportunité et contrainte.
Environnementale	Les aléas du milieu marin peuvent perturber les récoltes : menace.
Légale	Les règles sanitaires et d'étiquetage imposent des contraintes, mais rassurent si elles sont respectées : menace et levier de confiance.

Ces facteurs orientent les choix de gamme et de débouchés ; l'entreprise doit suivre les coûts, la disponibilité des récoltes et les exigences réglementaires.

Analyse PESTEL d'Algolesko

Dimension	Facteur	Effet
Politique	Soutien possible aux filières locales	Opportunité
Économique	Hausse des coûts de production et de transport	Menace
Socioculturelle	Intérêt pour le local et le différenciant	Opportunité
Technologique	Transformation et conditionnement	Opportunité, avec investissement
Environnementale	Aléas du milieu marin	Menace
Légale	Exigences sanitaires et d'étiquetage	Contrainte, confiance si respectées

Facteurs externes et effets possibles sur la commercialisation.

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Opportunités : intérêt pour les produits locaux et débouchés spécialisés. Menaces : hausse des coûts, aléas marins et contraintes sanitaires.

Question 2.2. Complétez la matrice SWOT du document réponse DR 1 avec au moins deux éléments dans chacune des quatre rubriques : forces, faiblesses, opportunités et menaces. Classez les éléments et justifiez brièvement chacun d'eux.

Les forces et faiblesses sont internes à l'entreprise ; les opportunités et menaces viennent de son environnement. Le tableau distingue ces catégories. Les faiblesses sont des points de vigilance déduits du contexte, et non des données mesurées dans le DT 3.

Rubrique	Éléments et justification
Force	Spécialisation dans les algues alimentaires : expertise et positionnement identifiable.
Force	Gamme fraîche et transformée : diversité des offres et des usages.
Faiblesse	12 salariés : moyens humains potentiellement limités pour prospecter plusieurs marchés.
Faiblesse	Produits frais périssables : conservation et livraison nécessitent une organisation adaptée.
Opportunité	Magasins spécialisés : commandes régulières et volumes moyens, selon le DT 3.
Opportunité	Restauration : intérêt pour les produits locaux et différenciants, selon le DT 3.
Menace	Aléas de production marine : risque sur les volumes disponibles.
Menace	Exigences sanitaires : contrôles et conformité mobilisent des ressources.

La spécialisation et la gamme sont des ressources propres à Algolesko. À l'inverse, les caractéristiques des débouchés et les évolutions du milieu ou des règles sanitaires relèvent de son environnement.

Matrice SWOT DR 1 complétée

Diagnostic interne ou externe	Éléments à relever	Justification
Forces	Spécialisation	Expertise
Forces	Frais et transformé	Offre variée
Faiblesses	12 salariés	Prospection limitée
Faiblesses	Produits périssables	Livraison exigeante
Opportunités	Magasins spécialisés	Régularité, volumes moyens
Opportunités	Restauration	Demande de local
Menaces	Aléas marins	Volumes incertains
Menaces	Règles sanitaires	Contrôles nécessaires

Inscrire les éléments retenus et leur justification.

✓ RÉPONSE À RETENIR

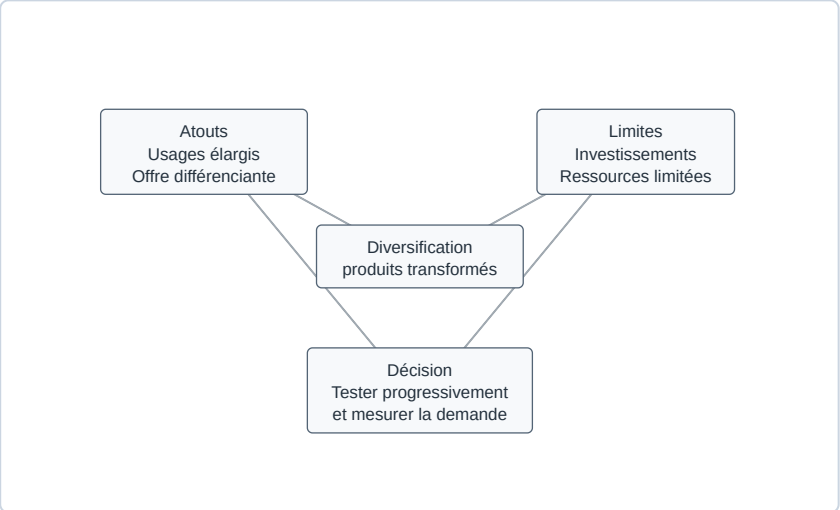
Forces : spécialisation et gamme diversifiée. Faiblesses : effectif réduit et contraintes du frais. Opportunités : magasins et restauration. Menaces : aléas marins et exigences sanitaires.

Question 2.3. Analysez l'intérêt et les limites d'une diversification vers des produits transformés à partir d'algues. Prenez en compte le positionnement de l'entreprise, les attentes possibles des clients et les ressources nécessaires à cette orientation.

La diversification vers des produits transformés prolonge le positionnement de producteur spécialisé et peut proposer davantage de formats et d'usages. Elle peut répondre aux attentes des magasins et des restaurateurs recherchant des produits locaux et différenciants. Une offre transformée peut aussi être plus facile à conserver et à commercialiser que des algues fraîches.

Cette orientation demande toutefois des investissements en équipements, conditionnement et contrôle sanitaire, ainsi que du temps pour développer et vendre les produits. Avec 12 salariés, Algolesko doit vérifier ses capacités de production et la demande avant d'élargir fortement la gamme. Un lancement progressif, suivi des ventes et des coûts par produit, limiterait le risque financier et aiderait à préserver la qualité.

Arbitrage sur la diversification en produits transformés



Mettre en balance les débouchés possibles et les ressources nécessaires.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Diversifier progressivement : les produits transformés peuvent élargir les usages et les débouchés, sous réserve de valider la demande et de maîtriser les investissements, la qualité et les capacités de production.

Question 2.4. Proposez deux actions commerciales ou managériales concrètes pour développer les débouchés de l'entreprise. Pour chaque action, précisez la clientèle visée, le canal de commercialisation et un indicateur permettant d'en suivre les résultats.

Deux actions ciblées peuvent développer les débouchés tout en conservant le positionnement spécialisé.

1. **Prospecter les magasins spécialisés :** présenter la gamme transformée et organiser des dégustations professionnelles. Clientèle visée : magasins spécialisés. Canal : vente directe B2B, rendez-vous commerciaux. Indicateur : nombre de nouveaux magasins clients.
2. **Proposer une offre adaptée aux restaurateurs :** faire découvrir des recettes et formats conçus pour les usages en cuisine. Clientèle visée : restaurants intéressés par le local et les produits différenciants. Canal : prospection directe et envoi d'échantillons. Indicateur : chiffre d'affaires réalisé auprès de la restauration.

Le suivi régulier de ces indicateurs permettra d'ajuster l'offre et les efforts de prospection.

Plan d'actions commerciales

Action	Clientèle visée	Canal	Indicateur
Présenter les produits transformés et organiser des dégustations	Magasins spécialisés	Vente directe B2B, rendez-vous commerciaux	Nombre de nouveaux magasins clients
Proposer des recettes et formats adaptés à la cuisine	Restaurants intéressés par les produits locaux et différenciants	Prospection directe, échantillons	Chiffre d'affaires restauration

Deux actions opérationnelles et leurs indicateurs de suivi.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Prospecter les magasins par rendez-vous et dégustations ; proposer recettes et échantillons aux restaurants. Suivre les nouveaux magasins clients et le chiffre d'affaires restauration.

3. Analyse économique et commerciale

Le DT 3 présente les données réalisées en 2025 et prévisionnelles pour 2026 : chiffre d'affaires, volumes vendus, charges variables et charges fixes, ainsi que la répartition des débouchés. Il fournit aussi des repères commerciaux sur les commandes des magasins spécialisés, l'intérêt de la restauration pour les produits locaux et les volumes unitaires plus faibles de la vente directe.

Question 3.1. Calculez l'évolution du chiffre d'affaires entre 2025 et 2026, en valeur et en pourcentage. Calculez également le taux d'évolution du volume vendu. Présentez vos calculs et interprétez les résultats.

La variation en valeur est la différence entre le chiffre d'affaires 2026 et celui de 2025. Pour les taux d'évolution, on rapporte la variation à la valeur de 2025. Les calculs montrent une hausse identique du chiffre d'affaires et du volume vendu, tandis que le chiffre d'affaires moyen par kilogramme reste inchangé.

Indicateur	Calcul	Évolution
Chiffre d'affaires	600 000 - 480 000	+120 000 €
Taux d'évolution du chiffre d'affaires	(120 000 / 480 000) × 100	+25 %
Taux d'évolution du volume vendu	((30 000 - 24 000) / 24 000) × 100	+25 %
Chiffre d'affaires moyen par kg	480 000 / 24 000 ; 600 000 / 30 000	20 €/kg en 2025 et en 2026

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Chiffre d'affaires : +120 000 €, soit +25 %. Volume vendu : +25 %. Chiffre d'affaires moyen : 20 €/kg, stable.

Question 3.2. Pour 2026, calculez la marge sur coûts variables, le taux de marge sur coûts variables et le résultat d'exploitation prévisionnel. Calculez ensuite le taux de rentabilité d'exploitation, défini comme le rapport entre le résultat d'exploitation et le chiffre d'affaires, puis commentez-le.

La marge sur coûts variables (MCV) correspond au chiffre d'affaires diminué des charges variables. Son taux rapporte cette marge au chiffre d'affaires. Le résultat d'exploitation s'obtient ensuite en déduisant les charges fixes de la MCV. Les données du DT 3 permettent d'établir le prévisionnel 2026 suivant.

Indicateur	Formule et calcul	Résultat
Marge sur coûts variables	600 000 € - 360 000 €	240 000 €
Taux de MCV	(240 000 / 600 000) × 100	40 %
Résultat d'exploitation	240 000 € - 180 000 €	60 000 €
Taux de rentabilité d'exploitation	(60 000 / 600 000) × 100	10 %

Le résultat prévisionnel est positif : l'entreprise dégage 10 € de résultat d'exploitation pour 100 € de chiffre d'affaires.

✓ RÉPONSE À RETENIR

MCV : 240 000 € (taux : 40 %). Résultat d'exploitation : 60 000 €. Taux de rentabilité : 10 %.

Question 3.3. Calculez le seuil de rentabilité 2026 en chiffre d'affaires, puis la marge de sécurité en valeur. Indiquez ce que signifie le seuil de rentabilité pour l'entreprise.

Le seuil de rentabilité est le chiffre d'affaires pour lequel le résultat est nul : la marge sur coûts variables couvre alors exactement les charges fixes. Le taux de MCV 2026 est de 40 %. La marge de sécurité correspond à l'écart entre le chiffre d'affaires prévisionnel et le seuil obtenu.

Indicateur	Formule et calcul	Résultat
Taux de MCV	(600 000 - 360 000) / 600 000	0,40, soit 40 %
Seuil de rentabilité	180 000 € / 0,40	450 000 € HT
Marge de sécurité	600 000 € - 450 000 €	150 000 €

Au-dessus du seuil, l'activité est bénéficiaire ; en dessous, elle est déficitaire.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité : 450 000 € HT. Marge de sécurité : 150 000 €.

Question 3.4. À partir des données du DT 3 et de votre analyse, recommandez un débouché prioritaire parmi les magasins spécialisés, la restauration et la vente directe. Justifiez votre choix par au moins deux critères commerciaux ou économiques et indiquez une limite à prendre en compte.

Je recommande de prioriser les magasins spécialisés. Ils représentent la part la plus importante des débouchés 2026, avec 45 %, et leurs commandes régulières de volumes moyens facilitent l'organisation de la production. La restauration constitue un débouché complémentaire intéressant, car ses clients apprécient les produits locaux et différenciants.

- **Critères :** part de 45 %, supérieure à celle de la restauration (35 %) et de la vente directe (20 %) ; régularité des commandes.
- **Limite :** une forte dépendance aux magasins spécialisés exposerait l'entreprise aux décisions d'un nombre restreint de clients. Il est préférable de conserver des débouchés complémentaires.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Priorité aux magasins spécialisés : 45 % des débouchés, commandes régulières et volumes moyens. Maintenir d'autres canaux pour limiter la dépendance.

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

Bilan de l'épreuve : L'épreuve E22 Économie et commercialisation du Bac professionnel Cultures marines, session 2026, porte le code 26-BCP-CM-E22, dure deux heures et a un coefficient 2. À partir du cas de la SAS Algolesko, elle évalue le raisonnement juridique sur un litige de transport, l'analyse stratégique d'une entreprise d'algues alimentaires et l'exploitation de données économiques pour orienter ses choix commerciaux.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le taux d'évolution se calcule ainsi : (valeur d'arrivée - valeur de départ) / valeur de départ × 100.
- La marge sur coûts variables est égale au chiffre d'affaires diminué des charges variables ; son taux rapporte cette marge au chiffre d'affaires.
- Le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires est égal aux charges fixes divisées par le taux de marge sur coûts variables.
- Une clause limitative de réparation n'est pas invalide du seul fait qu'elle concerne une obligation essentielle ; il faut vérifier si elle en vide la substance.

Points de vigilance & attentes du jury

- Dans le syllogisme juridique, distinguer les faits pertinents, le problème de droit, la règle applicable et la solution motivée.
- Pour obtenir réparation, caractériser un préjudice et établir son lien avec le retard ou l'inexécution.
- Dans le SWOT, classer les facteurs internes en forces ou faiblesses et les facteurs externes en opportunités ou menaces.
- Présenter les formules et les calculs, préciser les unités et interpréter les résultats obtenus.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le taux d'évolution du chiffre d'affaires ou des volumes ?

Soustrayez la valeur de départ de la valeur d'arrivée, divisez le résultat par la valeur de départ, puis multipliez par 100. Appliquez la formule séparément au chiffre d'affaires et au volume vendu.

Q : Comment déterminer le seuil de rentabilité à partir des charges du sujet ?

Calculez d'abord le taux de marge sur coûts variables en divisant la marge sur coûts variables par le chiffre d'affaires. Divisez ensuite les charges fixes par ce taux pour obtenir le chiffre d'affaires au seuil de rentabilité.

Q : Comment gérer les trois parties et le temps de l'épreuve ?

L'épreuve dure deux heures et répartit ses sept points juridiques, sept points managériaux et six points économiques. Répartissez le temps selon le barème, gardez un moment pour relire et pensez à rendre le document réponse DR 1.

Q : La clause de 500 € est-elle automatiquement invalide parce que la livraison était essentielle ?

Non. Le DT 2 demande d'examiner si l'application de la clause prive l'obligation essentielle de sa substance. La seule existence du plafond ou du retard ne suffit pas à conclure à son invalidité.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bacprocm.fr/assets/annales/bac-pro-cm/Économie et commercialisation/2026/Bac Pro CM - Économie et commercialisation - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

Ressources Bac Pro CM : 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.