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 CGEVV, veuillez visiter :
bacprocgevv.fr/annales-sujets-et-corriges

BAC PRO CGEVV • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

Épreuve E6 : Pilotage de l’entreprise vitivinicole

Session 2026 • Code sujet : **26-BCP-CGEVV-E6** • Durée : **2 heures** • Coefficient : **5**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse juridique d’un différend contractuel** (4 questions) — **Page 3**
2. **Analyse managériale et stratégique de l’exploitation** (4 questions) — **Page 7**
3. **Rentabilité, seuil de rentabilité et projet de vente en ligne** (3 questions) — **Page 10**
4. **Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 13**

Sujet officiel (PDF) : https://bacprocgevv.fr/assets/annales/bac-pro-cgevv/Gestion de l’entreprise vitivinicole/2026/Bac Pro CGEVV - Gestion de l’entreprise vitivinicole - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse juridique d’un différend contractuel

L’EARL Domaine des Amandiers a confié la mise en bouteille de 12 000 bouteilles à Bouteilles & Services, qui a livré après la date impérative prévue au bon de commande. L’exploitation réclame réparation de frais de stockage et d’une commande perdue, tandis qu’un solde de facture de 8 000 euros reste impayé.

Qualification juridique des faits

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les parties, le contrat conclu et les faits à l’origine du différend. Identifiez les obligations principales de chacune des parties.

L’EARL Domaine des Amandiers, cliente professionnelle, a conclu avec Bouteilles & Services, prestataire professionnel, un contrat de prestation de services matérialisé par un bon de commande signé pour la mise en bouteille de 12 000 bouteilles. Le différend vient du non-respect de la date impérative de livraison : le 6 octobre au lieu du 15 septembre 2025.

Partie	Obligation principale
Bouteilles & Services	Mettre en bouteille et livrer conformément au contrat et à la date convenue.
EARL	Payer le prix de la prestation.

Qualification juridique des parties et du contrat

Grille d’analyse de la situation juridique

Étape du raisonnement	Réponse du candidat
Qualification juridique des faits et des parties	EARL : cliente professionnelle B&S : prestataire professionnel Prestation de mise en bouteille
Problème de droit	.....
Règle de droit applicable	.....
Application des règles aux faits et solution motivée	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Contrat de prestation de services entre deux professionnels : le prestataire devait mettre en bouteille et livrer à la date convenue ; l’EARL devait payer le prix.

Problème de droit

Question 1.2. Formulez le problème de droit soulevé par la demande de l’EARL : dans quelles conditions peut-elle obtenir réparation du préjudice lié au retard et refuser le paiement du solde de la facture ?

Problème de droit : lorsqu’un prestataire ne respecte pas une date de livraison impérative et n’invoque pas de force majeure, le client peut-il obtenir réparation des préjudices causés par le retard et suspendre le paiement du solde ?

Il faut déterminer les conditions permettant d'engager la responsabilité contractuelle du prestataire, puis si l'inexécution ou l'exécution imparfaite autorise l'EARL à différer le paiement. Le refus intégral et définitif du solde se distingue d'une suspension de paiement et d'une demande d'indemnisation.

Problème de droit

Grille d'analyse de la situation juridique

Étape du raisonnement	Réponse du candidat
Qualification juridique des faits et des parties	.....
Problème de droit	Retard impératif : réparation ? Suspension du solde : conditions ?
Règle de droit applicable	.....
Application des règles aux faits et solution motivée	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

L'EARL peut-elle faire indemniser les conséquences du retard et suspendre le solde, sous quelles conditions et avec quelles limites ?

Règles de droit applicables

Question 1.3. À partir des articles du Code civil et de la décision de la Cour de cassation reproduits dans le DT 1, exposez les règles applicables à l'inexécution contractuelle, à la réparation du préjudice et à l'exécution de bonne foi du contrat.

Les règles à appliquer sont celles du Code civil, éclairées par l'arrêt Huard :

- L'article 1103 rend obligatoire le contrat légalement formé.
- L'article 1104 impose une exécution de bonne foi. L'arrêt Huard illustre cette exigence au regard des circonstances et de la conduite du partenaire.
- Selon l'article 1217, la partie lésée peut notamment suspendre sa propre obligation, demander une réduction du prix, la résolution ou la réparation. Les sanctions compatibles peuvent se cumuler.
- L'article 1231-1 permet d'obtenir des dommages-intérêts pour inexécution ou retard, sauf force majeure. La demande d'indemnisation doit être établie.

Règles de droit applicables

Grille d'analyse de la situation juridique

Étape du raisonnement	Réponse du candidat
Qualification juridique des faits et des parties	.....
Problème de droit	.....
Règle de droit applicable	1103 : force obligatoire 1104 : bonne foi 1217 : sanctions possibles 1231-1 : retard et réparation
Application des règles aux faits et solution motivée	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le contrat s'impose et doit être exécuté de bonne foi. Le retard peut ouvrir droit aux sanctions de l'article 1217 et à réparation, sauf force majeure.

Application et solution motivée

Question 1.4. Appliquez les règles juridiques aux faits. Distinguez les frais de stockage du préjudice lié à la commande perdue, précisez les éléments que l'EARL doit établir et appréciez si le non-paiement intégral des 8 000 euros est juridiquement sûr. Présentez une solution motivée sans confondre le montant de la facture et celui du préjudice allégué.

La livraison tardive caractérise un manquement au contrat, sans force majeure invoquée. Pour obtenir réparation, l'EARL doit prouver la réalité et le montant de chaque préjudice ainsi que son lien avec le retard.

1. Pour les 2 400 euros de stockage, produire les justificatifs de frais et établir qu'ils découlent de la livraison tardive.
2. Pour la commande perdue, établir son existence, le lien avec le retard et le caractère suffisamment certain de la marge nette attendue de 3 600 euros.

Ces montants restent allégués tant qu'ils ne sont pas établis. Le solde de 8 000 euros est une dette de facture, distincte des préjudices. Le retenir intégralement n'est donc pas juridiquement sûr ; l'EARL devrait faire valoir ses demandes de réparation et régler le différend par accord ou devant le juge.

Application aux faits et solution motivée

Grille d'analyse de la situation juridique

Étape du raisonnement	Réponse du candidat
Qualification juridique des faits et des parties	.....
Problème de droit	.....
Règle de droit applicable	.....
Application des règles aux faits et solution motivée	Prouver séparément stockage (2 400 €) et marge perdue (3 600 €). Solde : 8 000 €, dette distincte, retenue risquée.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Les 2 400 euros de stockage et les 3 600 euros de marge perdue doivent être prouvés séparément. Le non-paiement intégral des 8 000 euros n’est pas juridiquement sûr.

2. Analyse managériale et stratégique de l’exploitation

La gérante veut consolider la rentabilité et réduire la dépendance aux intermédiaires en développant progressivement les ventes en ligne et l’accueil au domaine. Le diagnostic s’appuie sur les informations relatives aux ressources, contraintes et débouchés de l’EARL ainsi que sur ses résultats financiers.

Diagnostic stratégique

Question 2.1. Réalisez le diagnostic stratégique de l’EARL Domaine des Amandiers en présentant au moins deux éléments pour chacun des axes suivants : forces, faiblesses, opportunités et menaces. Distinguez clairement les éléments internes des éléments externes.

Les forces et faiblesses sont internes à l’exploitation ; les opportunités et menaces relèvent de son environnement. L’EARL dispose d’une identité de terroir et vend déjà directement, mais ses moyens humains et numériques limitent le développement des commandes. La vente en ligne et l’œnotourisme offrent des débouchés, sous réserve des risques climatiques, des coûts et des contraintes de livraison.

Diagnostic interne	Diagnostic externe
Forces : 32 hectares, vinification sur place, identité de terroir ; ventes directes et stockage actuellement suffisant.	**Opportunités** : clientèle éloignée accessible en ligne ; événements œnotouristiques et circuits de vente directe.
Faiblesses : vente en ligne limitée à 6 % du chiffre d’affaires ; aucun poste dédié au numérique et aux expéditions.	**Menaces** : sécheresses et fortes chaleurs ; variations des coûts et exigence de régularité des livraisons.

Diagnostic stratégique complété

À compléter pour les questions 1.1 à 1.4.

Tableau de diagnostic stratégique

Terroir, cave, vente directe Peu de moyens numériques	Diagnostic interne Forces : ...	Vente en ligne, œnotourisme Climat, coûts, livraisons	Diagnostic externe Opportunités : ...

✓ RÉPONSE À RETENIR

Forces : terroir et vente directe. Faiblesses : moyens numériques et humains limités. Opportunités : vente en ligne et œnotourisme. Menaces : climat, coûts et exigences de livraison.

Analyse PESTEL

Question 2.2. Analysez l’environnement de l’exploitation à l’aide des dimensions PESTEL. Identifiez au moins un facteur pertinent pour quatre dimensions différentes et expliquez brièvement son effet possible sur l’entreprise.

Les facteurs suivants peuvent influencer l’activité :

- **Économique** : les variations du prix du verre, de l’énergie et du transport réduisent la prévisibilité des marges.
- **Socioculturel** : l’intérêt pour les vins de terroir et les visites peut favoriser les dégustations au domaine.

- **Technologique** : la vente en ligne élargit la clientèle, mais demande une gestion régulière du site et des commandes.
- **Environnemental** : sécheresses et fortes chaleurs rendent les rendements plus incertains.
- **Légal** : les règles de protection des consommateurs et des données imposent une vigilance sur le site.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Facteurs clés : coûts fluctuants, intérêt pour le terroir, développement numérique, aléas climatiques et obligations de protection des consommateurs et des données.

Choix de développement commercial

Question 2.3. Analysez les avantages et les limites du développement de la vente en ligne et de l'accueil au domaine au regard du positionnement de l'entreprise, de ses ressources humaines et de ses risques.

La vente en ligne peut toucher des clients hors du bassin local, renforcer la vente directe et réduire la dépendance aux intermédiaires. Elle valorise les vins de terroir, mais entraîne des frais de livraison et de visibilité numérique, ainsi que des obligations de protection des consommateurs et des données.

L'accueil au domaine prolonge la relation directe avec le producteur et s'appuie sur l'offre œnotouristique locale. Toutefois, la gérante assure déjà le pilotage commercial et les salariés sont mobilisés en vigne et en cave. Les visites et expéditions peuvent donc accroître la charge de travail, notamment pendant les périodes d'activité intense.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Les deux canaux valorisent le terroir et la vente directe, mais exigent du temps, une organisation des expéditions et la maîtrise des coûts et obligations numériques.

Préconisations

Question 2.4. Formulez deux préconisations opérationnelles et justifiées pour accompagner le développement commercial sans fragiliser l'équilibre de l'exploitation.

Pour tester le projet sans engager trop tôt des dépenses durables, le scénario annuel donne un résultat supplémentaire prévisionnel de 6 900 €.

1. Lancer une offre de découverte en ligne sur une période test ; suivre les ventes, la marge après frais d'expédition et le temps de préparation avant d'élargir l'offre.
2. Programmer les dégustations sur rendez-vous et regrouper les expéditions à des créneaux réguliers. Cette organisation limite les interruptions des travaux viticoles et de cave, tout en vérifiant la capacité réelle de l'équipe.

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Tester l’offre en ligne en contrôlant sa rentabilité, puis planifier les dégustations et regrouper les expéditions pour maîtriser la charge de travail.

3. Rentabilité, seuil de rentabilité et projet de vente en ligne

Les données de gestion de l'exercice 2025 présentent le chiffre d'affaires, les charges variables et les charges fixes de l'EARL. Un projet annuel de vente en ligne fournit des prévisions de chiffre d'affaires et de charges supplémentaires à comparer à la situation existante.

Résultat et marge sur coûts variables

Question 3.1. Pour l'exercice 2025, calculez la marge sur coûts variables, le taux de marge sur coûts variables et le résultat à partir des seules charges indiquées. Présentez les formules utilisées.

La marge sur coûts variables (MCV) correspond au chiffre d'affaires diminué des charges variables : 390 000 - 234 000 = 156 000 €. Son taux est la MCV divisée par le chiffre d'affaires : 156 000 ÷ 390 000 = 40 %. Enfin, le résultat calculé avec les seules charges indiquées est la MCV diminuée des charges fixes : 156 000 - 132 000 = 24 000 €.

Exercice 2025 complété

Indicateur	Exercice 2025	Avec le projet
Chiffre d'affaires	390 000 €	
Marge sur coûts variables	156 000 €	
Taux de marge sur coûts variables	40 %	
Charges fixes	132 000 €	
Résultat calculé	24 000 €	
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires		

À compléter pour les questions de la partie 3. Détaillez les calculs sur votre copie.

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

MCV : 156 000 € ; taux de MCV : 40 % ; résultat 2025 : 24 000 €.

Seuil et marge de sécurité

Question 3.2. Calculez le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires de l'exercice 2025, puis la marge de sécurité en euros et en pourcentage du chiffre d'affaires. Interprétez les résultats obtenus pour la situation de l'exploitation.

Indicateur	Calcul	Résultat
Seuil de rentabilité	132 000 ÷ 0,40	330 000 €
Marge de sécurité	390 000 - 330 000	60 000 €
Marge de sécurité en %	60 000 ÷ 390 000 × 100	15,38 %

Le chiffre d'affaires de 390 000 € dépasse le seuil de rentabilité de 330 000 € : l'exploitation dégage donc un résultat positif selon les charges retenues. Il pourrait diminuer de 60 000 €, soit 15,38 %, avant d'atteindre ce seuil. Une baisse supérieure ferait passer le résultat sous zéro, toutes choses égales par ailleurs.

Seuil et marge de sécurité 2025

Indicateur	Exercice 2025	Avec le projet
Chiffre d'affaires	.....	.....
Marge sur coûts variables	.....	.....
Taux de marge sur coûts variables	.....	.....
Charges fixes	.....	.....
Résultat calculé	.....	.....
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	330 000 €	.....

À compléter pour les questions de la partie 3. Détaillez les calculs sur votre copie.

Cadre réservé aux justifications, calculs complémentaires ou schémas du candidat :

Marge de sécurité : 60 000 € (15,38 %)

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Seuil : 330 000 € ; marge de sécurité : 60 000 €, soit 15,38 % du chiffre d'affaires.

Évaluation du projet de vente en ligne

Question 3.3. Évaluez l'effet annuel prévisionnel du projet de vente en ligne sur le résultat en utilisant les produits et charges supplémentaires du DT 3. Calculez le nouveau chiffre d'affaires, le nouveau résultat et le nouveau seuil de rentabilité, en supposant que le taux de marge sur coûts variables de l'activité existante s'applique à l'ensemble du chiffre d'affaires. Indiquez si le projet améliore le résultat dans les hypothèses données et précisez une limite de cette prévision.

1. Le projet apporte 54 000 - 35 100 = 18 900 € de marge sur coûts variables. Après 12 000 € de charges fixes supplémentaires, le résultat progresse de 6 900 €.
2. Avec le projet, le chiffre d'affaires est de 444 000 €. Les charges variables totales atteignent 269 100 € et les charges fixes 144 000 € : le résultat prévisionnel est donc de 30 900 €, contre 24 000 € en 2025.
3. La MCV totale est de 174 900 €, soit un taux constaté de 39,39 %. Pour le seuil demandé, l'hypothèse impose toutefois de conserver le taux de 40 % : 144 000 ÷ 0,40 = 360 000 €. Cette prévision dépend notamment du niveau réel des ventes et des coûts d'expédition.

Tableau complété avec le projet

Indicateur	Exercice 2025	Avec le projet
Chiffre d'affaires	.....	444 000 €
Marge sur coûts variables	.....	174 900 €
Taux de marge sur coûts variables	.....	39,39 %
Charges fixes	.....	144 000 €
Résultat calculé	.....	30 900 €
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	.....	360 000 €*

À compléter pour les questions de la partie 3. Détaillez les calculs sur votre copie.

✓ RÉPONSE À RETENIR

CA avec projet : 444 000 € ; résultat : 30 900 €, en hausse de 6 900 € ; seuil calculé au taux imposé de 40 % : 360 000 €.

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

Bilan de l'épreuve : L'épreuve E6 de la session 2026, code 26-BCP-CGEVV-E6, dure 2 heures et vaut coefficient 5. Elle étudie l'EARL Domaine des Amandiers, exploitation vitivinicole de Saint-Chinian. Les candidats analysent un différend contractuel, réalisent un diagnostic stratégique et évaluent la rentabilité de 2025 ainsi qu'un projet de vente en ligne à l'aide de calculs de gestion.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Marge sur coûts variables = chiffre d'affaires - charges variables ; taux de marge sur coûts variables = marge sur coûts variables ÷ chiffre d'affaires.
- Résultat calculé dans le sujet = chiffre d'affaires - charges variables - charges fixes.
- Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires = charges fixes ÷ taux de marge sur coûts variables.
- Une demande de réparation suppose d'établir l'inexécution, le préjudice allégué et les éléments reliant ce préjudice au retard.

Points de vigilance & attentes du jury

- En droit, suivez le syllogisme : qualification des faits, problème de droit, règle applicable, application et solution motivée.
- Pour le SWOT, classez les facteurs internes en forces ou faiblesses et les facteurs externes en opportunités ou menaces.
- Présentez les formules et les étapes de calcul, puis interprétez le seuil et la marge de sécurité obtenus.
- Ne confondez pas le solde de facture avec les préjudices allégués et signalez les limites des hypothèses prévisionnelles.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le seuil de rentabilité demandé dans ce 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 seuil de rentabilité en chiffre d'affaires.

Q : Comment distinguer les facteurs du diagnostic SWOT et les dimensions PESTEL ?

Le SWOT classe les forces et faiblesses internes, puis les opportunités et menaces externes. PESTEL analyse l'environnement externe selon six dimensions : politique, économique, socioculturelle, technologique, écologique et légale.

Q : Comment organiser les deux heures et les points entre les parties ?

L'épreuve dure deux heures et répartit les points entre l'analyse juridique, sur 7 points, l'analyse stratégique, sur 7 points, et l'analyse économique et commerciale, sur 6 points. Gardez du temps pour détailler les calculs et justifier les réponses.

Q : Quels critères de qualité faut-il respecter pour la partie juridique ?

Le sujet demande un raisonnement en syllogisme et une solution appliquée aux faits. Distinguez les frais de stockage de la commande perdue, établissez les préjudices allégués et ne confondez pas indemnisation et montant de la facture.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bacprocgevv.fr/assets/annales/bac-pro-cgevv/Gestion de l'entreprise vitivinicole/2026/Bac Pro CGEVV - Gestion de l'entreprise vitivinicole - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

Ressources Bac Pro CGEVV : 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.