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

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

CONDUITE ET GESTION DE L'ENTREPRISE VITIVINICOLE

SESSION 2026

ÉPREUVE E6 : PILOTAGE DE L'ENTREPRISE VITIVINICOLE

Coefficient : 5 Durée : 2 heures

Aucun document ou matériel autorisé en dehors de ceux fournis avec le sujet.

Composition de l'épreuve	Support
PARTIE 1 : Analyse juridique (7 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 2 : Analyse managériale et stratégique (7 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 3 : Analyse économique et gestion commerciale (6 points)	Dossier Questionnement
DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES (DT 1, DT 2, DT 3)	Fourni avec le sujet
DOCUMENTS RÉPONSES (DR 1) : À RENDRE AVEC LA COPIE	Fin de sujet

L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé. L'usage de calculatrice sans mémoire, « type collège », est autorisé.

Ce sujet comporte 9 pages numérotées de 1/9 à 9/9.
Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

LES DOCUMENTS RÉPONSES SITUÉS EN FIN DE DOSSIER SONT À COMPLÉTER ET À RENDRE OBLIGATOIREMENT AVEC LA COPIE.

DOSSIER SUJET

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE ET CAHIER DES CHARGES : EARL DOMAINE DES AMANDIERS, EXPLOITATION VITIVINICOLE SITUÉE À SAINT-CHINIAN, HÉRAULT

L'EARL Domaine des Amandiers est une exploitation vitivinicole de l'appellation Saint-Chinian. Elle exploite 32 hectares de vignes, vinifie et commercialise ses vins en bouteilles. L'entreprise emploie quatre salariés permanents et recourt à des saisonniers lors des vendanges. Son positionnement repose sur des vins en appellation, une commercialisation combinant vente directe, cavistes et restauration, ainsi que le développement progressif des ventes en ligne.

La gérante étudie les résultats de l'exercice 2025 et un projet de développement commercial. Elle doit également traiter un différend avec la société Bouteilles & Services, prestataire de mise en bouteille. À partir du dossier technique, vous analyserez la situation juridique, établirez un diagnostic stratégique et exploiterez les données économiques fournies.

Les données de l'entreprise et les éléments contractuels présentés dans le sujet sont établis pour cette étude de cas. Les montants sont exprimés hors taxes, sauf indication contraire. Justifiez vos réponses et détaillez les calculs.

PARTIE 1 : Analyse juridique (7 points)

Qualification des faits et résolution d'un différend contractuel

L'EARL Domaine des Amandiers a confié à Bouteilles & Services la mise en bouteille de 12 000 bouteilles. Le bon de commande signé fixe une date de livraison au 15 septembre 2025 et précise que cette date est impérative. Le prestataire a livré le 6 octobre 2025. Aucun cas de force majeure n'a été invoqué. L'EARL a réglé un acompte de 4 000 euros ; une facture de solde de 8 000 euros reste impayée. En raison du retard, l'exploitation a supporté 2 400 euros de frais supplémentaires de stockage et affirme avoir perdu une commande d'un caviste dont la marge nette attendue était de 3 600 euros. Le contrat ne prévoit pas de clause pénale ni de montant forfaitaire d'indemnisation. L'EARL envisage de ne pas régler le solde et demande réparation de son préjudice.

Pour toute question juridique, suivez les étapes du syllogisme juridique : qualification juridique des faits, problème de droit, règle de droit applicable, solution motivée pour l'espèce.

1.1 (1 point) Qualifiez juridiquement les parties, le contrat conclu et les faits à l'origine du différend. Identifiez les obligations principales de chacune des parties.

1.2 (1,5 point) Formulez le problème de droit posé 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 ?

1.3 (2 points) À partir des articles du Code civil et de la décision de la Cour de cassation reproduits dans le DT 1, exposez les règles de droit applicables à l'inexécution contractuelle, à la réparation du préjudice et à l'exécution de bonne foi du contrat.

1.4 (2,5 points) Appliquez ces règles aux faits. Distinguez les frais de stockage du préjudice lié à la commande perdue. Indiquez les éléments que l'EARL devra établir et appréciez si le non-paiement intégral des 8 000 euros constitue une réponse juridiquement sûre. Présentez une solution motivée, sans confondre le montant de la facture et celui du préjudice allégué.

PARTIE 2 : Analyse managériale et stratégique (7 points)

Diagnostic interne et externe, choix de développement et préconisations

La gérante souhaite consolider la rentabilité de l'exploitation et réduire sa dépendance aux ventes réalisées par des intermédiaires. Elle envisage de développer la vente en ligne et l'accueil de clients au domaine, tout en tenant compte de la disponibilité de la main-d'œuvre et des aléas de production. Vous vous appuierez sur les informations du DT 2 et sur les résultats financiers du DT 3.

2.1 (2,5 points) Réalisez un diagnostic stratégique de l'EARL Domaine des Amandiers. Présentez au moins deux éléments pour chacun des quatre axes suivants : forces, faiblesses, opportunités et menaces. Distinguez clairement les éléments internes des éléments externes.

2.2 (2 points) 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.

2.3 (1,5 point) Analysez les avantages et les limites du développement de la vente en ligne et de l'accueil au domaine au regard du positionnement, des ressources humaines et des risques de l'entreprise.

2.4 (1 point) Formulez deux préconisations opérationnelles et justifiées pour accompagner le développement commercial sans fragiliser l'équilibre de l'exploitation.

PARTIE 3 : Analyse économique et gestion commerciale (6 points)

Rentabilité, seuil de rentabilité et évaluation d'un scénario commercial

Les données comptables simplifiées de l'exercice 2025 figurent dans le DT 3. Pour les calculs de cette partie, les charges variables sont celles qui varient avec le chiffre d'affaires. Les charges fixes restent constantes dans la limite du niveau d'activité étudié. Le projet de vente en ligne décrit dans le DT 3 est une prévision annuelle, exprimée hors taxes.

Données de gestion de l'exercice 2025 et hypothèses du projet

Donnée	Valeur
Chiffre d'affaires 2025	390 000 €
Charges variables 2025	234 000 €
Charges fixes 2025	132 000 €
Chiffre d'affaires annuel supplémentaire prévu par le projet	54 000 €
Charges variables supplémentaires prévues	35 100 €
Charges fixes supplémentaires prévues	12 000 €

Montants en euros hors taxes. Les données détaillées sont reproduites dans le DT 3.

3.1 (1,5 point) Calculez, pour l'exercice 2025, la marge sur coûts variables, le taux de marge sur coûts variables et le résultat calculé à partir des seules charges indiquées. Présentez les formules utilisées.

3.2 (2 points) 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.

3.3 (2,5 points) 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 reste applicable à l'ensemble du chiffre d'affaires. Indiquez si le projet améliore le résultat dans les hypothèses fournies et précisez une limite de cette prévision.

DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : ÉLÉMENTS JURIDIQUES RELATIFS À L'EXÉCUTION DU CONTRAT

Extraits du Code civil

Article 1103 : « Les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits. »

Article 1104 : « Les contrats doivent être négociés, formés et exécutés de bonne foi. Cette disposition est d'ordre public. »

Article 1217 : « La partie envers laquelle l'engagement n'a pas été exécuté, ou l'a été imparfaitement, peut : refuser d'exécuter ou suspendre l'exécution de sa propre obligation ; poursuivre l'exécution forcée en nature de l'obligation ; solliciter une réduction du prix ; provoquer la résolution du contrat ; demander réparation des conséquences de l'inexécution. Les sanctions qui ne sont pas incompatibles peuvent être cumulées ; des dommages et intérêts peuvent toujours s'y ajouter. »

Article 1231-1 : « Le débiteur est condamné, s'il y a lieu, au paiement de dommages et intérêts soit à raison de l'inexécution de l'obligation, soit à raison du retard dans l'exécution, s'il ne justifie pas que l'exécution a été empêchée par la force majeure. »

Décision de la Cour de cassation : Cour de cassation, chambre commerciale, 3 novembre 1992, pourvoi n° 90-18.547, arrêt dit « Huard ». Visa : article 1134, alinéa 3, du Code civil dans sa rédaction alors applicable, relatif à l'exécution de bonne foi des conventions. Dans cette affaire portant sur une relation commerciale de distribution, la Cour a approuvé les juges du fond d'avoir retenu un manquement à l'exigence de bonne foi au regard des circonstances de l'espèce et de la conduite du partenaire contractuel. La décision illustre l'obligation d'exécuter le contrat loyalement ; elle ne dispense pas la partie qui réclame une indemnisation d'établir les conditions de sa demande.

Application au dossier : le bon de commande fixe une date de livraison impérative. Le contrat ne contient aucune clause prévoyant une indemnité forfaitaire. Les frais de stockage allégués s'élèvent à 2 400 euros. La commande perdue correspond à une marge nette attendue de 3 600 euros. Le solde de facture est de 8 000 euros. Les montants allégués ne sont pas, par eux-mêmes, des montants judiciairement établis.

DT 2 : FICHE D'IDENTITÉ DE L'EXPLOITATION ET ENVIRONNEMENT STRATÉGIQUE

Organisation et positionnement : l'EARL Domaine des Amandiers est une exploitation vitivinicole de 32 hectares située dans le secteur de Saint-Chinian. Elle emploie quatre salariés permanents et des saisonniers pendant les vendanges. Elle vinifie ses raisins et vend principalement des bouteilles sous appellation. Son positionnement vise une clientèle recherchant des vins de terroir et une relation directe avec le producteur.

Commercialisation : les ventes sont réalisées auprès de cavistes, de restaurants, de quelques grossistes et directement au domaine. La vente en ligne représente actuellement 6 % du chiffre d'affaires. L'entreprise dispose d'un site vitrine avec une fonctionnalité de commande simple, mais ne dispose pas d'un poste dédié à la gestion régulière des campagnes numériques et des expéditions.

Ressources et contraintes : la gérante assure le pilotage administratif et commercial. Les salariés permanents sont mobilisés par les travaux viticoles et de cave. La capacité de stockage des bouteilles est suffisante pour le volume actuellement commercialisé, mais une hausse des commandes directes nécessiterait une organisation plus régulière de la préparation et de l'expédition.

Environnement externe : les épisodes de sécheresse et de fortes chaleurs augmentent l'incertitude sur les rendements. Les coûts de certains intrants, de l'énergie, du verre et du transport ont connu des variations importantes. Les clients professionnels demandent une régularité des livraisons et des informations fiables sur les produits. Les ventes par internet permettent d'atteindre des clients hors du bassin local, mais exposent l'entreprise aux frais de livraison, aux coûts de visibilité numérique et aux exigences de protection des consommateurs et des données personnelles. Des événements œnotouristiques et des circuits de vente directe existent dans le territoire.

Projet étudié : renforcer progressivement la vente en ligne, proposer des offres de découverte et développer des rendez-vous de dégustation au domaine. La gérante souhaite éviter un investissement important avant d'avoir vérifié le niveau de demande et la capacité de traitement des commandes.

Éléments de diagnostic à exploiter

Éléments internes	Éléments externes
32 hectares ; vinification sur l'exploitation ; identité de terroir	Possibilité de toucher une clientèle éloignée grâce à la vente en ligne
Quatre salariés permanents ; aucun poste dédié au commerce numérique	Aléas climatiques susceptibles d'affecter les rendements
Capacité de stockage actuellement suffisante	Variations du coût de l'énergie, du verre et du transport
Vente en ligne limitée à 6 % du chiffre d'affaires	Demande des clients professionnels pour des livraisons régulières
Présence de ventes directes et d'une relation au domaine	Présence d'événements œnotouristiques et de circuits de vente directe

Informations communiquées par l'exploitation pour l'étude de cas.

DT 3 : TABLEAU DE BORD ÉCONOMIQUE ET HYPOTHÈSES COMMERCIALES

Les montants ci-dessous sont exprimés en euros hors taxes. Pour les besoins de l'étude, le résultat est calculé comme la différence entre le chiffre d'affaires et les charges variables et fixes indiquées. Les autres produits et charges éventuels ne sont pas pris en compte.

Exercice 2025 : le chiffre d'affaires s'élève à 390 000 euros. Les charges variables s'élèvent à 234 000 euros et les charges fixes à 132 000 euros. Dans l'analyse du seuil de rentabilité, utilisez la relation suivante : seuil de rentabilité en chiffre d'affaires = charges fixes ÷ taux de marge sur coûts variables.

Projet de vente en ligne : le prévisionnel annuel retient un chiffre d'affaires supplémentaire de 54 000 euros. Les charges variables supplémentaires de préparation, d'emballage, de paiement

et de livraison sont estimées à 35 100 euros. Les charges fixes supplémentaires liées à l'animation du site et aux outils de commercialisation sont estimées à 12 000 euros par an. Pour le calcul demandé, considérez que le projet est réalisé sur une année complète et que les charges fixes existantes restent inchangées.

Données comptables et prévisionnelles

Poste	Exercice 2025	Projet annuel supplémentaire
Chiffre d'affaires	390 000 €	54 000 €
Charges variables	234 000 €	35 100 €
Charges fixes	132 000 €	12 000 €
Résultat calculé à partir des postes fournis	À calculer	À calculer

Données transmises par la gérante pour l'exercice 2025 et le projet annuel.

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Document réponse à rendre avec la copie : analyse juridique et diagnostic stratégique

À RENDRE AVEC LA COPIE

Complétez les tableaux ci-dessous. Pour la partie juridique, structurez votre réponse selon les étapes du syllogisme juridique. Pour le diagnostic stratégique, classez les informations pertinentes et distinguez les facteurs internes des facteurs externes.

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	.....

À compléter pour les questions 1.1 à 1.4.

Tableau de diagnostic stratégique

Diagnostic interne	Diagnostic externe
Forces : ...	Opportunités : ...
Faiblesses : ...	Menaces : ...

À compléter pour la question 2.1. Indiquez au moins deux éléments par case.

Tableau de calculs de gestion

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	.....	.....

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 :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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.