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

BUT GEA

BUT GEA GEMA : STRATÉGIE DE CRÉATION DE VALEUR

Session 2026 • Code sujet : **26-IUT-GEA-GEMA-C4** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **3,0 indicatif, selon les modalités locales de contrôle des connaissances et des compétences**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Étude du marché et validation de l'opportunité** (3 questions) — **Page 3**
2. **Modèle économique, proposition de valeur et choix juridique** (3 questions) — **Page 5**
3. **Prévisions financières et vérification de la faisabilité** (4 questions) — **Page 7**
4. **Décision, risques et sécurisation du projet** (2 questions) — **Page 10**
5. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 12**

Sujet officiel (PDF) : https://coursbutgea.fr/assets/annales/but-gea/C8 - Concevoir la stratégie de création de valeur/2026/BUT Gestion des Entreprises et des Administrations - C8 - Concevoir la stratégie de création de valeur - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Étude du marché et validation de l’opportunité

Boucle & Bocal envisage de collecter, laver et remettre en circulation des contenants alimentaires réemployables auprès de restaurants indépendants de Lyon. Les données disponibles associent une enquête exploratoire auprès de 50 établissements à des hypothèses de projection qu’il faut distinguer et vérifier.

Analyse de l’enquête

Question 1.1. Calculez le taux d’intérêt observé dans l’échantillon. Précisez une limite de représentativité de cette enquête exploratoire et expliquez pourquoi ce taux ne peut pas être assimilé sans précaution à une prévision certaine pour les 120 restaurants de la zone.

Le taux d’intérêt observé se calcule ainsi : $32/50 \times 100 = 64\,\%$. Il mesure une intention déclarée, pas un engagement d’achat.

L’échantillon a été constitué par contact direct et formulaire en ligne, sans tirage aléatoire. Certains profils peuvent donc être surreprésentés. Le taux ne peut être extrapolé avec certitude aux 120 restaurants : l’intérêt déclaré ne garantit ni l’adoption effective ni la disposition à payer.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Taux d’intérêt déclaré dans l’échantillon : 64 %.

Estimation de la demande

Question 1.2. À partir des données du DT 1, estimez le nombre hebdomadaire de repas potentiellement concernés dans la zone de lancement. Présentez la formule, le calcul et le résultat.

On estime d’abord le nombre de restaurants intéressés dans la zone en extrapolant le taux de l’échantillon : $120 \times 32/50 = 76{,}8$, soit une valeur moyenne estimée de 76,8 établissements.

La formule complète est : restaurants estimés intéressés $\times$ repas hebdomadaires moyens $\times$ part estimée compatible. Ainsi, $120 \times 32/50 \times 500 \times 60\,\% = 23\,040$ repas par semaine. Le résultat dépend de l’extrapolation de l’échantillon et de l’hypothèse de 60 %.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Demande hebdomadaire estimée dans la zone : 23 040 repas potentiellement concernés par le réemploi.

Validation de l’opportunité

Question 1.3. Formulez deux enseignements utiles à la décision de lancement et proposez deux actions de validation complémentaires, en précisant pour chacune l’information recherchée. Distinguez les constats issus des données des hypothèses à vérifier.

Enseignements : 32 répondants sur 50 déclarent un intérêt, mais l’échantillon de convenance limite l’extrapolation. La part de 60 % des repas et l’objectif de 30 clients actifs en année 1 restent des hypothèses à confirmer.

Validations complémentaires : mener un pilote auprès de restaurants pour mesurer les conversions, les cycles réellement utilisés et la fidélisation ; tester après le pilote la disposition à payer et comparer les tarifs des concurrents pour vérifier l'acceptabilité de l'abonnement de 49 € et du prix de 0,18 € par cycle.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Valider par un pilote l'adoption et les volumes, puis confirmer la disposition à payer et la compétitivité des tarifs.

2. Modèle économique, proposition de valeur et choix juridique

Boucle & Bocal propose aux restaurateurs un abonnement mensuel et une facturation par cycle de réemploi, incluant mise à disposition, récupération, lavage, contrôle et remise en circulation des contenants. Le candidat relie la proposition de valeur à l'organisation, aux ressources, aux partenaires, aux coûts, aux risques et aux formes juridiques présentés dans les documents.

Modèle économique

Question 2.1. Présentez la proposition de valeur de Boucle & Bocal pour les restaurateurs et identifiez au moins deux ressources ou activités clés, deux partenaires ou parties prenantes clés et deux catégories de coûts. Montrez le lien entre ces éléments et les deux sources de revenus décrites dans le DT 1.

La proposition de valeur est de prendre en charge le réemploi de bout en bout pour les restaurants, sans leur laisser la gestion de la collecte, du lavage et du suivi des contenants.

Éléments	Exemples et lien économique
Ressources et activités clés	Équipement de lavage, logiciel de traçabilité ; collecte, tri, lavage, contrôle et livraison. Ces moyens permettent d'assurer chaque cycle facturé.
Parties prenantes clés	Restaurants clients, deux associés fondateurs, fournisseurs d'équipements et de contenants. Les restaurants souscrivent et utilisent le service.
Catégories de coûts	Charges fixes : salaires, loyer. Coûts variables : collecte et lavage, manutention et logistique, renouvellement des contenants.

L'abonnement de 49 € par mois finance l'accès régulier au service ; les 0,18 € par cycle rémunèrent l'activité réalisée et contribuent à couvrir son coût variable de 0,10 €.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Boucle & Bocal simplifie le réemploi pour les restaurants grâce à un service complet, financé par un abonnement mensuel et une facturation par cycle réalisé.

Choix juridique

Question 2.2. Comparez la SAS et la SARL au regard de la présence de deux associés, de la répartition de la gouvernance et de la protection sociale du dirigeant rémunéré. Recommandez une forme juridique et justifiez votre choix à partir des informations du DT 3. Indiquez un point fiscal ou juridique à faire vérifier avant l'immatriculation.

La SAS et la SARL peuvent toutes deux accueillir les deux associés. En SAS, les statuts organisent la gouvernance avec souplesse, ce qui facilite la préparation d'une éventuelle entrée d'investisseur. En SARL, la gouvernance est davantage encadrée par les règles légales.

Le président rémunéré d'une SAS est assimilé salarié au titre de son mandat, sans assurance chômage attachée à ce seul mandat. En SARL, le régime social du gérant dépend notamment de sa qualité d'associé et de la répartition du capital ; le gérant majoritaire relève du régime des travailleurs indépendants.

La SAS paraît donc adaptée au projet. Avant l'immatriculation, faites vérifier avec un professionnel le régime fiscal applicable, notamment l'impôt sur les sociétés et les options possibles, ainsi que la rédaction des statuts.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Recommandation : SAS, pour sa gouvernance adaptable et l'entrée possible d'un investisseur ; faire vérifier le régime fiscal et les statuts avant l'immatriculation.

Risques du projet

Question 2.3. Repérez deux risques susceptibles de fragiliser la proposition de valeur ou l'exploitation du service. Pour chacun, proposez une mesure de prévention ou de réduction adaptée au projet.

Deux risques menacent directement la qualité du service ou son adoption par les restaurateurs :

- **Incident d'hygiène ou défaut de traçabilité :** identifier les lots, enregistrer les étapes de lavage et de contrôle, formaliser les procédures et vérifier les exigences applicables avant le démarrage.
- **Adoption commerciale plus lente que prévu :** lancer le pilote auprès de dix restaurants, mesurer l'usage réel et la disposition à payer, puis ajuster l'offre avant son déploiement plus large.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Formaliser et tracer les contrôles d'hygiène, puis valider la demande et la disposition à payer auprès des restaurants pilotes avant d'élargir le lancement.

3. Prévisions financières et vérification de la faisabilité

À partir des hypothèses du DT 2, le candidat établit des prévisions financières simplifiées sur trois ans, en distinguant abonnements, cycles, coûts variables et charges fixes. Il calcule le seuil de cycles de l'année 1 et compare les besoins initiaux du projet aux ressources envisagées.

Chiffre d'affaires de l'année 1

Question 3.1. Calculez le chiffre d'affaires prévisionnel de l'année 1 en distinguant les abonnements et la facturation des cycles. Déterminez également le nombre annuel de cycles prévus à partir des relations indiquées dans le sujet.

Le nombre annuel de cycles se calcule avec les 30 clients moyens, 600 cycles hebdomadaires par client et 52 semaines : 30 × 600 × 52 = 936 000. Les abonnements rapportent 30 × 49 × 12 = 17 640 €. Les cycles rapportent 936 000 × 0,18 = 168 480 €. Le chiffre d'affaires total est la somme de ces deux recettes, sans inclure d'autres produits.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Année 1 : 936 000 cycles ; abonnements : 17 640 € ; cycles : 168 480 € ; chiffre d'affaires total : 186 120 €.

Prévisionnel sur trois ans

Question 3.2. Pour chacune des trois années, complétez le DR 1 avec le nombre annuel de cycles, les revenus d'abonnement, le chiffre d'affaires des cycles, le chiffre d'affaires total, les coûts variables totaux, la marge sur coûts variables et l'EBE simplifié. Inscrivez les calculs utiles et arrondissez les montants à l'euro le plus proche.

Pour chaque année, le volume annuel correspond aux clients moyens multipliés par les cycles hebdomadaires par client et par 52. Les recettes de cycles et les coûts variables sont calculés sur ce volume. La marge sur coûts variables est le chiffre d'affaires total diminué des coûts variables ; l'EBE simplifié retranche ensuite les charges fixes. Les montants sont arrondis à l'euro.

Indicateur	Année 1	Année 2	Année 3
Nombre annuel de cycles	936 000	1 622 400	2 366 000
Revenus d'abonnement	17 640 €	28 224 €	38 220 €
Chiffre d'affaires des cycles	168 480 €	292 032 €	425 880 €
Chiffre d'affaires total	186 120 €	320 256 €	464 100 €
Coûts variables totaux	93 600 €	162 240 €	236 600 €
Marge sur coûts variables	92 520 €	158 016 €	227 500 €
Charges fixes	122 000 €	145 000 €	170 000 €
EBE simplifié	-29 480 €	13 016 €	57 500 €

L'EBE simplifié devient positif en année 2 et augmente en année 3.

DR 1 complété : prévisionnel sur trois ans

Indicateur	Année 1	Année 2	Année 3
Nombre annuel de cycles	936 000	1 622 400	2 366 000
Revenus d'abonnement	17 640 €	28 224 €	38 220 €
Chiffre d'affaires des cycles	168 480 €	292 032 €	425 880 €
Chiffre d'affaires total	186 120 €	320 256 €	464 100 €
Coûts variables totaux	93 600 €	162 240 €	236 600 €
Marge sur coûts variables	92 520 €	158 016 €	227 500 €
Charges fixes	122 000 €	145 000 €	170 000 €
EBE simplifié	-29 480 €	13 016 €	57 500 €
Seuil de cycles après prise en compte des abonnements, année 1		Sans objet	Sans objet

Montants en euros hors taxes, sauf indication contraire.

✓ RÉPONSE À RETENIR

EBE simplifié : -29 480 € en année 1, 13 016 € en année 2 et 57 500 € en année 3.

Seuil de cycles

Question 3.3. Pour l'année 1, calculez le nombre de cycles nécessaire pour couvrir les charges fixes après prise en compte de la marge générée par les abonnements. Comparez ce seuil au volume prévisionnel de cycles de l'année 1 et interprétez l'écart.

La marge d'un cycle est de 0,18 - 0,10 = 0,08 €. Les abonnements de l'année 1 apportent 17 640 € ; les cycles doivent donc couvrir les 122 000 € de charges fixes diminués de ce montant. Le seuil est (122 000 - 17 640) ÷ 0,08 = 1 304 500 cycles. Le volume prévu est de 936 000 cycles, inférieur au seuil : l'activité ne couvre pas les charges fixes en année 1.

DR 1 complété : seuil de cycles en année 1

Seuil de cycles après prise en compte des abonnements, année 1	1 304 500 cycles	Sans objet	Sans objet

Montants en euros hors taxes, sauf indication contraire.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil : 1 304 500 cycles. Le prévisionnel est inférieur de 368 500 cycles.

Financement initial

Question 3.4. À partir du DT 2, établissez le besoin initial total du projet, totalisez les ressources prévues et déterminez l'excédent ou l'insuffisance de financement initiale. Proposez une mesure réaliste si un besoin de financement complémentaire apparaît.

Les emplois initiaux comprennent les équipements, le logiciel, les vélos-cargos, le stock, les frais de lancement et le besoin en fonds de roulement. Leur total est de 154 000 €. Les ressources envisagées totalisent 155 000 €, mais l'aide de 15 000 € n'est pas encore accordée : hors aide, les ressources certaines prévues ne sont que de 140 000 €. Il faut donc sécuriser l'aide ou prévoir un financement complémentaire avant d'engager le projet.

DR 1 complété : financement initial

Calcul du besoin initial et des ressources

Éléments	Montant
Total des emplois initiaux	154 000 €
Total des ressources envisagées	155 000 €
Écart de financement : ressources moins emplois	+1 000 €

Compléter les montants manquants à partir des données du DT 2.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Emplois : 154 000 € ; ressources envisagées : 155 000 € ; excédent théorique : 1 000 €. Hors aide non accordée : insuffisance de 14 000 €.

4. Décision, risques et sécurisation du projet

Les deux porteurs de projet attendent une note de décision concise fondée sur l'analyse du marché, les résultats financiers et les risques opérationnels identifiés. La recommandation peut être favorable, défavorable ou conditionnelle et doit être accompagnée d'indicateurs de suivi pour les six premiers mois.

Recommandation de lancement

Question 4.1. Rédigez une recommandation de lancement en trois étapes maximum. Appuyez-vous sur au moins un résultat financier calculé, une limite de l'étude de marché et une condition de réussite opérationnelle.

1. **Valider la demande :** tester l'offre auprès de 10 restaurants pilotes. Les 32 réponses intéressées sur 50 proviennent d'un échantillon de convenance non représentatif ; vérifier les commandes payantes et la disposition réelle à payer.
2. **Sécuriser l'exploitation :** tester le circuit de collecte, lavage et livraison, formaliser l'hygiène et la traçabilité, puis suivre le coût par cycle.
3. **Décider du déploiement :** l'EBE simplifié prévu en année 1 est de -29 480 €. Le seuil est de 1 304 500 cycles contre 936 000 prévus. Les ressources sont insuffisantes de 14 000 € si l'aide envisagée n'est pas accordée : sécuriser cette aide ou un financement complémentaire.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Lancement conditionnel : pilote commercial et opérationnel, procédures d'hygiène et de traçabilité validées, puis aide accordée ou financement complémentaire de 14 000 € sécurisé.

Indicateurs de suivi

Question 4.2. Choisissez deux indicateurs de suivi pour les six premiers mois, dont au moins un indicateur commercial et un indicateur économique ou opérationnel. Pour chacun, précisez sa formule ou son mode de mesure, sa fréquence de suivi et la décision que l'équipe pourrait prendre en cas de résultat insuffisant. Complétez le DR 2.

Les seuils sont des objectifs de pilotage proposés pour les six premiers mois, et non des résultats déjà observés.

Indicateur	Formule ou mesure	Fréquence	Seuil d'alerte proposé	Décision si insuffisant
Commercial : conversion des pilotes	Restaurants pilotes devenus clients payants / 10	Mensuelle	Moins de 7 clients payants à six mois	Renforcer la prospection et revoir l'offre ou le prix selon les retours des pilotes.
Économique : coût variable par cycle	Coûts de collecte, lavage, logistique et renouvellement / cycles réalisés	Mensuelle	Supérieur à 0,10 € par cycle	Optimiser les tournées et renégocier les prestations.

La conversion mesure l'adoption commerciale ; le coût par cycle vérifie l'hypothèse du prévisionnel.

DR 2 complété : tableau de bord des six premiers mois

Tableau de bord proposé pour les six premiers mois

Indicateur	Formule ou mode de mesure	Fréquence	Seuil ou signal d'alerte proposé	Décision à prendre
Indicateur commercial	Payants / 10	Mensuelle	Alerte : < 7/10	Revoir prospection et offre
Indicateur économique ou opérationnel	Coûts variables / cycles réalisés	Mensuelle	> 0,10 €/cycle	Optimiser tournées, renégocier

Les valeurs cibles sont à proposer par le candidat.

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

✓ RÉPONSE À RETENIR

Suivre chaque mois la conversion des 10 pilotes et le coût variable par cycle. Alerte sous 7 clients payants à six mois ou au-delà de 0,10 € par cycle.

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

Bilan de l'épreuve : Cette évaluation locale de contrôle continu du BUT GEA, parcours GEMA, se déroule en session 2026 sous le code 26-IUT-GEA-GEMA-C4. D'une durée de trois heures, elle porte un coefficient indicatif local de 3,0. Le sujet étudie le projet lyonnais Boucle & Bocal et évalue l'analyse de marché, le modèle économique, les prévisions financières, le choix juridique et le pilotage des risques.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Taux d'intérêt observé = répondants intéressés / établissements interrogés ; un échantillon de convenance ne garantit pas la représentativité.
- Estimation des repas potentiellement concernés : restaurants de la zone × repas hebdomadaires déclarés × part utilisable estimée, qui reste une hypothèse à tester.
- Cycles annuels = clients actifs moyens × cycles hebdomadaires par client × 52 ; chiffre d'affaires des cycles = cycles annuels × prix unitaire.
- Seuil de cycles = (charges fixes - revenus d'abonnement) / (prix par cycle - coût variable par cycle).

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer les constats d'enquête des hypothèses de projection et signaler les limites de l'échantillon.
- Présenter les formules et étapes de calcul, utiliser 52 semaines et arrondir les montants à l'euro, sauf indication contraire.
- Ne pas confondre l'EBE simplifié avec le résultat net : les amortissements, intérêts et impôts ne sont pas inclus dans ce calcul.
- Présenter tout seuil de suivi comme un objectif de pilotage proposé, et non comme une donnée déjà observée.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer les cycles annuels et le chiffre d'affaires lié à leur facturation ?

Multipliez le nombre moyen de clients actifs par les cycles prévus par client et par semaine, puis par 52. Multipliez ensuite le total annuel des cycles par 0,18 € pour obtenir le chiffre d'affaires correspondant.

Q : Pourquoi ne peut-on pas extrapoler directement le taux d'intérêt observé aux 120 restaurants ?

Les 50 établissements ont été sélectionnés par contact direct et formulaire, sans tirage aléatoire. Cet échantillon de convenance peut être biaisé et ne permet pas d'assurer que les réponses représentent l'ensemble des restaurants de la zone.

Q : Comment calculer l'EBE simplifié demandé pour chaque année ?

Calculez d'abord le chiffre d'affaires total et les coûts variables totaux. La marge sur coûts variables correspond au chiffre d'affaires moins les coûts variables ; l'EBE simplifié est cette marge moins les charges fixes.

Q : Comment le barème est-il réparti et quel est le statut du coefficient ?

Les quatre parties valent respectivement 5, 5, 7 et 3 points, soit 20 points au total. L'épreuve dure trois heures. Le coefficient 3,0 est indicatif et dépend des modalités locales de contrôle continu, et non d'un coefficient national.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbutgea.fr/assets/annales/but-gea/C8 - Concevoir la stratégie de création de valeur/2026/BUT Gestion des Entreprises et des Administrations - C8 - Concevoir la stratégie de création de valeur - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources BUT Gestion des Entreprises et des Administrations : 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.