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

Fonderie

Session 2026 • Code sujet : **26-BTS-FONDERIE-E6** • Durée : **4 heures** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse juridique de la situation contractuelle (4 questions) **Page 3**

2. Analyse managériale et stratégique (3 questions) **Page 5**

3. Analyse économique et gestion de l'affaire (3 questions) **Page 8**

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

Sujet officiel (PDF) : https://btsfonderie.fr/assets/annales/bts-fonderie/E6 - Réponse à une affaire - Gestion de réalisation/2026/BTS Fonderie - E6 - Réponse à une affaire - Gestion de réalisation - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

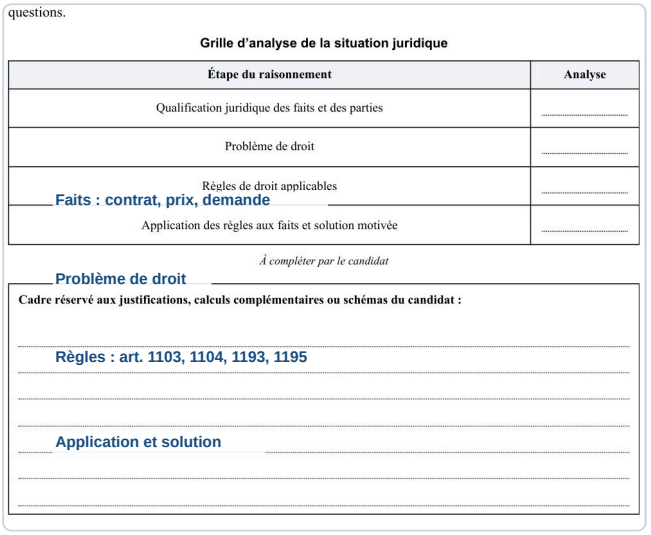
1. Analyse juridique de la situation contractuelle

La Fonderie de Bretagne et HydroMeca Ouest ont signé un contrat de fourniture de 2 400 corps de pompe en fonte à prix unitaire ferme. Après une hausse du coût de la fonte, le client demande une réduction de prix et menace de la déduire de ses règlements. Les documents fournissent les faits contractuels et les règles juridiques à appliquer.

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les parties et les faits utiles au différend. Identifiez notamment la nature du contrat, la stipulation de prix et la demande formulée par HydroMeca Ouest.

La Fonderie de Bretagne, fournisseur, et HydroMeca Ouest, acheteur, sont deux professionnels. Le 15 décembre 2025, ils ont conclu un contrat de fourniture de 2 400 corps de pompe en fonte, livrables par lots entre avril et septembre 2026. Le prix convenu est ferme : 58,00 € HT par pièce, sans clause de révision ni attribution expresse du risque de variation du prix de la fonte. Le 10 février 2026, l'acheteur a demandé une baisse de 8 % en invoquant ses coûts et menacé de la déduire de ses règlements. Le coût de la fonte supporté par le fournisseur a augmenté de 28 %.

Document réponse DR1 : repères de rédaction



questions.

Grille d'analyse de la situation juridique

Étape du raisonnement	Analyse
Qualification juridique des faits et des parties	.....
Problème de droit	.....
Règles de droit applicables	.....
Application des règles aux faits et solution motivée	.....

À compléter par le candidat

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

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Contrat de fourniture entre professionnels à prix ferme de 58,00 € HT par pièce. HydroMeca demande une réduction de 8 % et menace de l'imputer unilatéralement sur ses règlements.

Question 1.2. Formulez le problème de droit auquel doit répondre la Fonderie de Bretagne sous la forme d'une question juridique générale, sans reprendre uniquement les noms des entreprises.

Le différend met en balance le respect du prix contractuel et la possibilité de demander une renégociation en cas de changement imprévisible rendant l'exécution excessivement onéreuse. Le problème porte sur les conditions légales de cette demande et sur ses effets : il faut distinguer la renégociation, qui suppose l'exécution continue du contrat, de la fixation unilatérale d'un nouveau prix. La bonne foi encadre également le comportement des parties pendant l'exécution et les discussions.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Une partie peut-elle imposer seule un nouveau prix, ou seulement demander une renégociation lorsque les conditions légales de l'imprévision sont réunies ?

Question 1.3. Présentez la règle de droit applicable en mobilisant les articles du Code civil reproduits dans le DT 1. Expliquez la portée de l'exigence de bonne foi et de l'arrêt reproduit dans le DT 1. Distinguez la modification unilatérale du contrat de la demande de renégociation fondée sur un changement imprévisible de circonstances.

L'article 1103 impose le respect du contrat ; l'article 1193 interdit sa modification sans accord mutuel, sauf cause autorisée par la loi. L'article 1104 exige une négociation et une exécution de bonne foi. L'arrêt Huard illustre cette exigence dans son contexte précis : un refus peut manquer à la bonne foi s'il prive le partenaire des moyens de pratiquer des prix concurrentiels, mais l'arrêt ne crée pas de droit général à la révision automatique du prix. Selon l'article 1195, une partie peut demander une renégociation si un changement imprévisible rend l'exécution excessivement onéreuse et si elle n'avait pas accepté ce risque. Elle doit continuer à exécuter ses obligations ; elle ne peut fixer seule un nouveau prix.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le prix ne change que par accord mutuel ou cause légale. L'imprévision peut ouvrir une demande de renégociation, sans autoriser un prix imposé unilatéralement.

Question 1.4. Résolvez le cas en appliquant la règle aux faits. Indiquez la position juridiquement défendable de la Fonderie de Bretagne, les démarches à privilégier et les risques associés à un refus de négocier ou à l'application unilatérale du nouveau prix par HydroMeca Ouest.

La Fonderie peut défendre le maintien du prix convenu : la hausse de 28 % est importante, mais ne prouve pas à elle seule que le changement était imprévisible, que l'exécution est excessivement onéreuse et que le fournisseur n'avait pas accepté le risque. Elle devrait répondre par écrit, documenter l'évolution des coûts et examiner une renégociation de bonne foi, tout en poursuivant les livraisons et ses autres obligations. Si la discussion échoue, les parties peuvent convenir d'une résolution ou demander ensemble au juge d'adapter le contrat ; à défaut d'accord dans un délai raisonnable, une partie peut saisir le juge. Un refus de toute discussion peut être critiqué au regard de la bonne foi selon les circonstances. La déduction unilatérale expose l'acheteur à un litige sur le paiement du prix convenu.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Maintenir le prix faute d'accord, négocier de bonne foi et poursuivre l'exécution. Contester toute déduction unilatérale et documenter les coûts.

2. Analyse managériale et stratégique

La direction étudie l'opportunité d'accepter la commande, de négocier ses conditions et de développer une clientèle industrielle hors du secteur automobile. Les documents présentent les ressources et limites de l'entreprise, les caractéristiques du marché et les facteurs du macro-environnement. Le candidat doit justifier son diagnostic et ses préconisations à partir des données fournies.

Question 2.1. Réalisez un diagnostic stratégique synthétique de l'affaire : présentez au moins deux forces et deux faiblesses internes, puis deux opportunités et deux menaces externes. Justifiez chaque élément par une donnée ou une information des documents.

Diagnostic	Éléments retenus et justification
Forces	Certification ISO 9001 et expérience du moulage de pièces en fonte.
Faiblesses	Rebuts moyens de 4,8 %; premier client à 52 % du chiffre d'affaires de la famille. Capacité résiduelle annuelle de 1 800 pièces, inférieure de 600 à la commande.
Opportunités	Marché de 30 000 pièces/an, demande en hausse de 4 %; aide territoriale envisageable à hauteur de 15 %.
Menaces	Fonte en hausse de 28 %; trois fournisseurs identifiés par l'acheteur, donc concurrence et pression sur les prix.

La qualité certifiée et le savoir-faire soutiennent la réalisation. En revanche, les rebuts, la concentration du portefeuille et la capacité résiduelle limitée sont des points de vigilance internes. Le marché en croissance et l'aide potentielle offrent des relais, sans garantie. La hausse de la matière et la concurrence peuvent réduire la marge et limiter la répercussion des coûts.

Diagnostic stratégique complété

Diagnostic interne	Éléments retenus	Justification par une donnée du dossier
Forces	ISO 9001; fonte	Expérience du moulage
Faiblesses	Rebuts; capacité	4,8 %; manque 600
Opportunités	Marché en hausse	+4 %; aide possible 15 %
Menaces	Coût matière	+28 %; 3 fournisseurs

✓ RÉPONSE À RETENIR

Affaire intéressante pour diversifier l'activité, à condition de traiter le manque de capacité, les rebuts et la pression sur les marges.

Question 2.2. **À partir des informations du DT 2, analysez les facteurs politique, économique, socioculturel, technologique, environnemental et légal du macro-environnement susceptibles d'influencer cette affaire. Retenez les facteurs les plus déterminants et précisez leur effet favorable ou défavorable.**

Facteur	Effet sur l'affaire
Politique	Favorable potentiel : aide de 15 % à l'investissement, sous réserve d'acceptation.
Économique	Défavorable : coût de la fonte en hausse de 28 % et demande de baisse de prix de 8 %.
Socioculturel	Favorable : les clients privilégient fiabilité, réparabilité et traçabilité.
Technologique	Favorable potentiel : la finition automatisée pourrait réduire le temps de 12 %, après validation et étude de l'investissement.
Environnemental	Potentiellement favorable : mesurer les consommations et valoriser les retours de sable et de métal peut différencier l'offre et maîtriser les coûts.
Légal	Le prix ferme, sans clause de révision, ne peut être modifié unilatéralement; les exigences de conformité et de traçabilité s'imposent.

Les facteurs les plus déterminants sont la hausse du coût matière et le prix ferme : ils justifient une négociation, sans autoriser une baisse imposée. La qualité de service et la traçabilité offrent des arguments autres que le prix. L'automatisation et l'aide publique peuvent améliorer la compétitivité, mais leurs bénéfices dépendent de la validation industrielle, de la rentabilité de l'investissement et de l'acceptation du dossier.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Priorités : négocier face à la hausse de la fonte, valoriser qualité et traçabilité, et conditionner l'investissement à sa validation et à sa rentabilité.

Question 2.3. **Formulez deux préconisations à destination de la direction : l'une portant sur la négociation commerciale et contractuelle, l'autre sur la réalisation ou le développement stratégique de l'activité. Pour chacune, indiquez les bénéfices attendus, une condition de mise en œuvre et un risque à maîtriser.**

1. **Négociation commerciale et contractuelle :** maintenir le prix contractuel comme référence et étayer les échanges par l'évolution documentée du coût matière. Proposer, si nécessaire, un avenant équilibré portant sur les conditions convenues ou les prochaines commandes. Bénéfice : préserver la marge et la relation client. Condition : obtenir un accord écrit et poursuivre l'exécution du contrat pendant les échanges. Risque : échec de la négociation ou dégradation de la relation.
2. **Réalisation et développement :** planifier les lots en vérifiant les autres engagements. La capacité résiduelle annuelle est de 1 800 pièces, soit 600 de moins que la commande : prévoir une solution de capacité compatible avec les délais. Réduire les rebuts et étudier la cellule automatisée, dont le gain potentiel est de 12 %, pour développer des clients hors automobile. Bénéfice : productivité et diversification. Condition : valider le procédé et la rentabilité. Risque : surcharge, retard ou investissement non rentable.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Négocier tout changement par avenant écrit; sécuriser les 600 pièces de capacité manquantes et conditionner l’automatisation à sa validation technique et économique.

3. Analyse économique et gestion de l’affaire

L’étude porte sur une commande de 2 400 pièces, au prix contractuel de 58 euros HT, avec une baisse de 8 % demandée par le client, un coût variable unitaire et des coûts fixes spécifiques. Les données annuelles et commerciales ainsi que la capacité de production permettent d’évaluer la contribution de l’affaire et de recommander une position de prix.

Question 3.1. Pour la commande de 2 400 pièces, calculez le chiffre d’affaires contractuel, la marge sur coût variable unitaire et totale au prix initial, puis la marge sur coût variable unitaire et totale si la baisse de prix de 8 % demandée par le client était appliquée. Présentez les calculs et la différence entre les deux marges totales.

Le chiffre d’affaires contractuel vaut quantité × prix unitaire. La marge sur coût variable (MCV) unitaire est le prix moins le coût variable de 39,50 € HT. Après la réduction, le prix est 58 × (1 − 0,08) = 53,36 € HT. Pour chaque scénario, la MCV totale est la MCV unitaire multipliée par 2 400 pièces.

Indicateur	Prix contractuel	Après baisse de 8 %
Prix unitaire HT	58,00 €	53,36 €
Chiffre d’affaires pour 2 400 pièces	139 200 €	128 064 €
MCV unitaire	18,50 €	13,86 €
MCV totale	44 400 €	33 264 €
Écart entre les MCV totales		11 136 € de baisse

La remise réduit donc la marge totale de 11 136 €.

DR 2 complété : calculs de marge

Calculs économiques de la commande

Indicateur	Au prix contractuel	Après baisse de prix de 8 %
Prix unitaire HT	58,00 €	53,36 €
Marge sur coût variable unitaire	18,50 €	13,86 €
Marge sur coût variable totale pour 2 400 pièces	44 400 €	33 264 €
Écart entre les marges totales		11 136 € de baisse

✓ RÉPONSE À RETENIR

CA contractuel : 139 200 € HT. MCV totale : 44 400 € au prix initial et 33 264 € après baisse, soit 11 136 € de moins.

Question 3.2. En retenant le prix diminué de 8 % et les coûts fixes spécifiques du DT 3, calculez le seuil de rentabilité de l'affaire en nombre de pièces. Vérifiez si la commande de 2 400 pièces permet de couvrir ces coûts fixes spécifiques et indiquez la marge de sécurité en pièces.

Au prix réduit de 53,36 €, la MCV unitaire est de 53,36 − 39,50 = 13,86 €. Le seuil de rentabilité en quantité est le coût fixe spécifique divisé par cette marge : 18 000 ÷ 13,86 = 1 298,70 pièces. Il faut donc atteindre 1 299 pièces entières pour couvrir les coûts fixes.

La commande de 2 400 pièces dépasse ce seuil. Sa marge de sécurité, calculée avec le seuil arrondi à l'unité supérieure, est de 2 400 − 1 299 = 1 101 pièces. À 1 298 pièces, les coûts fixes ne sont pas encore couverts.

DR 2 complété : seuil et marge de sécurité

Seuil de rentabilité en nombre de pièces au prix diminué	.....	..... 1 299 pièces ...
Marge de sécurité en nombre de pièces pour la commande	.....	..... 1 101 pièces ...

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité : 1 299 pièces. La commande couvre les coûts fixes, avec une marge de sécurité de 1 101 pièces.

Question 3.3. À l'aide des données annuelles et commerciales du DT 3, évaluez l'intérêt économique de l'affaire et recommandez une position de prix. Votre réponse doit s'appuyer sur au moins deux indicateurs calculés ou comparés et tenir compte de la capacité de production indiquée.

L'affaire reste contributive après déduction des coûts fixes spécifiques : 44 400 − 18 000 = 26 400 € au prix contractuel, contre 33 264 − 18 000 = 15 264 € après remise. La baisse ampute la contribution de 11 136 €. La commande représente 8 % du marché annuel estimé à 30 000 pièces.

Le chiffre d'affaires annuel de la famille progresse de 6,3 % entre 2024 et 2025, et le résultat d'exploitation augmente de 140 000 €, soit 32,1 %. La capacité libre est de 1 800 pièces (10 000 × 18 %), soit 600 de moins que la commande. Je recommande de défendre le prix contractuel, tout en planifiant les livraisons et la capacité avant de confirmer l'organisation de la production.

Synthèse économique de l’affaire

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

Contribution : 26 400 € au prix contractuel ; 15 264 € après baisse.

CA annuel : +6,3 % ; résultat d’exploitation : +140 000 € (+32,1 %).

Capacité libre : 1 800 pièces, soit 600 de moins que la commande.

Défendre le prix contractuel et planifier la production.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Affaire contributive aux deux prix, mais la remise réduit la contribution de 26 400 € à 15 264 €. Défendre le prix contractuel et planifier la capacité.

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

Bilan de l'épreuve : L'épreuve E6 de BTS Fonderie, session 2026, code 26-BTS-FONDERIE-E6, dure quatre heures et est affectée du coefficient 4. À partir d'une commande de 2 400 corps de pompe en fonte, elle évalue l'analyse juridique d'un différend de prix, le diagnostic stratégique, le calcul des marges et du seuil de rentabilité, ainsi que la formulation de décisions commerciales et de réalisation.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- La marge sur coût variable unitaire est égale au prix de vente unitaire diminué du coût variable unitaire.
- La marge sur coût variable totale se calcule en multipliant la marge unitaire par la quantité commandée.
- Le seuil de rentabilité en pièces est égal aux coûts fixes spécifiques divisés par la marge sur coût variable unitaire.
- Un contrat ne se modifie pas unilatéralement ; l'imprévision peut ouvrir droit à demander une renégociation si ses conditions sont réunies.

Points de vigilance & attentes du jury

- En droit, distinguer les faits établis, les prétentions des parties, la règle applicable et la solution motivée.
- Ne pas confondre la demande de renégociation prévue à l'article 1195 avec la fixation unilatérale d'un nouveau prix.
- Pour chaque élément du diagnostic stratégique, justifier le classement par une donnée du dossier.
- Présenter les formules, les opérations et les unités, puis vérifier la marge de sécurité par rapport aux 2 400 pièces.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer la marge sur coût variable de la commande ?

Soustrayez le coût variable unitaire du prix de vente unitaire pour obtenir la marge unitaire. Multipliez ensuite cette marge par les 2 400 pièces pour obtenir la marge totale, et comparez les deux scénarios de prix.

Q : La hausse du coût de la fonte autorise-t-elle automatiquement un nouveau prix ?

Non. L'article 1195 peut permettre de demander une renégociation si ses conditions sont réunies, mais il n'autorise pas à fixer seul un nouveau prix. Pendant la renégociation, les obligations contractuelles doivent continuer à être exécutées.

Q : Comment gérer le temps et les points dans cette épreuve ?

L'épreuve dure quatre heures et les trois parties sont notées respectivement sur 7, 7 et 6 points. Aucun temps par partie n'est imposé dans le sujet ; prévoyez du temps pour les calculs, leurs vérifications et les réponses argumentées.

Q : Quelles attentes suivre pour présenter une réponse solide au jury ?

Le sujet demande des réponses juridiques structurées et motivées, un diagnostic justifié par les documents, ainsi que des calculs accompagnés de formules et d'unités. Les arrondis doivent être adaptés à la question et les conclusions reliées aux données.

Sujet officiel associé (PDF) : https://btsfonderie.fr/assets/annales/bts-fonderie/E6 - Réponse à une affaire - Gestion de réalisation/2026/BTS Fonderie - E6 - Réponse à une affaire - Gestion de réalisation - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources BTS Fonderie : 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.