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

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

FONDERIE

ÉPREUVE E6 : RÉPONSE À UNE AFFAIRE - GESTION DE RÉALISATION

SESSION 2026

Durée : 4 heures

SPÉCIALITÉ / UNITÉ	COEFF
FONDERIE	4

Moyens de calculs et matériel autorisés :

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

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

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

Ce sujet comporte 9 pages numérotées de 1/9 à 9/9.

Les documents réponses en fin de sujet sont à rendre avec la copie.

DOSSIER SUJET

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE ET CAHIER DES CHARGES : FONDERIE DE BRETAGNE, SAS, SITE DE CAUDAN, MORBIHAN

Vous êtes chargé de préparer une réponse à une affaire concernant la réalisation de pièces moulées pour un équipementier industriel. Le dossier situe l'étude à la Fonderie de Bretagne, entreprise réelle du secteur de la fonderie. Les éléments contractuels, commerciaux, techniques et financiers propres à l'affaire ainsi que les données chiffrées communiquées dans les documents sont les données du cas à traiter pour cette épreuve ; ils ne constituent pas une publication des résultats réels de l'entreprise.

Votre client, HydroMeca Ouest, vous propose une commande de 2 400 corps de pompe en fonte. La commande présente un enjeu de diversification commerciale et de charge de production. Un différend est apparu au sujet d'une demande de baisse de prix après la signature du contrat, alors que le coût d'approvisionnement de la fonte a augmenté. Vous devez analyser la situation juridique, éclairer la décision de l'entreprise et vérifier la rentabilité de l'affaire.

Le sujet comporte trois parties indépendantes. Les calculs seront présentés avec leurs formules, les unités et les arrondis utiles. Les réponses juridiques doivent suivre le raisonnement suivant : qualification juridique des faits, problème de droit, règle de droit applicable, solution motivée au regard des faits.

PARTIE 1 : ANALYSE JURIDIQUE DE LA SITUATION CONTRACTUELLE (7 points)

Qualifier les faits et appliquer le droit des contrats à un différend commercial

À partir de la situation présentée et des documents DT 1 et DT 2, analysez le différend entre la Fonderie de Bretagne et HydroMeca Ouest. Vous devez distinguer les faits établis, les prétentions des parties et les règles juridiques applicables. Toute conclusion doit être justifiée.

1.1 (1 point) 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.

1.2 (1,5 point) Formulez le problème de droit auquel doit répondre la Fonderie de Bretagne. Votre formulation doit prendre la forme d'une question juridique générale, sans reprendre uniquement les noms des entreprises.

1.3 (3 points) 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.

1.4 (1,5 point) 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.

PARTIE 2 : ANALYSE MANAGÉRIALE ET STRATÉGIQUE (7 points)

Établir un diagnostic interne et externe et proposer des décisions adaptées

La direction étudie l'opportunité d'accepter l'affaire, de négocier ses conditions et de développer une clientèle industrielle hors du secteur automobile. Exploitez les documents DT 2 et DT 3. Distinguez les données fournies des conclusions que vous en tirez.

2.1 (2,5 points) 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.

2.2 (2 points) 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.

2.3 (2,5 points) 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.

PARTIE 3 : ANALYSE ÉCONOMIQUE ET GESTION DE L'AFFAIRE (6 points)

Calculer la contribution de l'affaire et éclairer une décision de prix

Pour cette partie, utilisez les données de l'affaire figurant dans le DT 3. Les coûts variables unitaires indiqués incluent les matières, l'énergie directement imputable et les consommables de production. Les coûts fixes spécifiques sont engagés pour la préparation et le suivi de la commande. Les calculs seront arrondis à l'euro ou à l'unité entière selon la question.

3.1 (2 points) 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.

3.2 (2 points) 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.

3.3 (2 points) 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.

DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : CADRE CONTRACTUEL ET RÈGLES DE DROIT APPLICABLES

Situation contractuelle du cas. Le 15 décembre 2025, la Fonderie de Bretagne et HydroMeca Ouest ont signé un contrat portant sur la fourniture de 2 400 corps de pompe en fonte, au prix unitaire ferme de 58,00 euros hors taxes. Les livraisons sont prévues par lots entre avril et septembre 2026. Le contrat ne contient ni clause de révision de prix ni clause attribuant expressément à l'une des parties le risque de variation du prix de la fonte. Le 10 février 2026, HydroMeca Ouest a demandé une réduction de 8 % du prix unitaire en invoquant une hausse de ses coûts et a indiqué qu'elle déduirait cette réduction de ses règlements si la Fonderie de Bretagne la refusait. Le coût d'approvisionnement de la fonte supporté par le fournisseur a augmenté de 28 % depuis la signature. Le dossier ne fait état d'aucune impossibilité de produire ou de livrer.

Code civil, article 1103 : « Les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits. »

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

Code civil, article 1193 : « Les contrats ne peuvent être modifiés ou révoqués que du consentement mutuel des parties, ou pour les causes que la loi autorise. »

Code civil, article 1195 : « Si un changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion du contrat rend l'exécution excessivement onéreuse pour une partie qui n'avait pas accepté d'en assumer le risque, celle-ci peut demander une renégociation du contrat à son cocontractant. Elle continue à exécuter ses obligations durant la renégociation. En cas de refus ou d'échec de la renégociation, les parties peuvent convenir de la résolution du contrat, à la date et aux conditions qu'elles déterminent, ou demander d'un commun accord au juge de procéder à son adaptation. À défaut d'accord dans un délai raisonnable, le juge peut, à la demande d'une partie, réviser le contrat ou y mettre fin, à la date et aux conditions qu'il fixe. »

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. Extrait de principe, présenté sous forme synthétique : la Cour censure une décision qui n'avait pas recherché si le fournisseur, en refusant à son distributeur les moyens de pratiquer des prix concurrentiels dans le contexte de leur relation contractuelle, avait manqué à l'exigence de bonne foi. Cette décision porte sur les circonstances particulières de l'affaire et ne pose pas une règle générale de révision automatique du prix d'un contrat.

Repères d'analyse : l'article 1195 ouvre, lorsque ses conditions sont réunies, un droit de demander une renégociation ; il ne permet pas à une partie de fixer seule un nouveau prix. La hausse de coût mentionnée dans le dossier doit être appréciée au regard de son caractère imprévisible, de son importance, de l'absence d'acceptation du risque et de l'effet sur l'exécution du contrat.

DT 2 : DONNÉES DE DIAGNOSTIC STRATÉGIQUE ET ENVIRONNEMENT DE L'AFFAIRE

Les données ci-dessous sont les informations retenues par la direction pour l'étude de l'affaire. Elles permettent d'établir un diagnostic stratégique sans préjuger de l'issue de la négociation commerciale.

Données internes et éléments de marché

Domaine	Donnée communiquée	Incidence possible sur l'affaire
Capacité de production	Capacité annuelle disponible pour la famille de pièces : 10 000 pièces. Taux d'utilisation actuel : 82 %. La commande représente 2 400 pièces.	La commande mobilise une capacité disponible, sous réserve du calendrier des livraisons et des autres engagements.
Qualité et savoir-faire	Système qualité certifié ISO 9001. Taux de rebuts moyen de la famille de pièces : 4,8 %. Expérience du moulage de pièces en fonte.	Atouts de maîtrise des procédés et de réponse aux exigences du client ; le taux de rebuts reste un axe de progrès.
Portefeuille clients	Le premier client représente 52 % du chiffre d'affaires de la famille de pièces concernée.	Une nouvelle clientèle peut réduire la dépendance commerciale, mais le client principal demeure un enjeu.
Marché ciblé	Le marché français des corps de pompe moulés étudié dans le dossier est estimé à 30 000 pièces par an. La demande prévisionnelle progresse de 4 % sur l'année. Trois fournisseurs sont identifiés par l'acheteur.	La demande est en progression ; la concurrence peut limiter la capacité à répercuter les hausses de coûts.
Politique et aides	Le dossier d'investissement de la cellule de finition peut être présenté à un dispositif d'aide territoriale. Une aide de 15 % du montant éligible est envisageable, sous réserve d'acceptation du dossier.	Une possibilité de soutien à l'investissement existe, mais elle n'est pas acquise.
Économique	Le prix d'approvisionnement de la fonte a augmenté de 28 % depuis la signature du contrat. Le client sollicite une baisse de 8 % du prix de vente.	La variation des coûts comprime la marge et rend nécessaire une négociation documentée.
Socioculturel	Les clients interrogés privilégient la fiabilité des livraisons, la réparabilité des équipements et la traçabilité des composants.	La qualité de service et la traçabilité peuvent différencier l'offre au-delà du seul prix.
Technologique	Une cellule de finition automatisée pourrait réduire les temps de finition de 12 % après validation industrielle. L'investissement et le délai de qualification restent à étudier.	Le gain potentiel dépend de la validation du procédé et de la maîtrise de l'investissement.
Environnemental	Les clients demandent des informations sur la consommation énergétique et la valorisation des retours de sable et de métal. Aucun objectif chiffré contractuel n'est fixé dans le dossier.	La mesure des consommations et la valorisation des matières peuvent contribuer à la différenciation et à la maîtrise des coûts.
Légal	Le contrat signé prévoit un prix ferme et ne contient pas de clause de révision. Les obligations de conformité et de traçabilité des pièces sont précisées dans les exigences qualité de l'affaire.	Le prix convenu ne peut être modifié par une partie seule ; les engagements qualité restent à respecter.

Données du dossier de l'affaire

DT 3 : DONNÉES FINANCIÈRES, COMMERCIALES ET DE RÉALISATION

Les montants financiers sont exprimés hors taxes. Les résultats annuels ci-dessous sont des données du dossier établies pour l'étude de l'affaire et ne constituent pas les comptes publiés de l'entreprise. Pour le calcul du seuil de rentabilité de la commande, retenir uniquement le coût fixe spécifique indiqué et la marge sur coût variable calculée au prix étudié.

Compte de résultat simplifié de la famille de pièces

Indicateur	Exercice 2024	Exercice 2025
Chiffre d'affaires	7 900 000	8 400 000
Charges variables de production	5 214 000	5 544 000
Charges fixes d'exploitation	2 250 000	2 280 000
Résultat d'exploitation	436 000	576 000

Données annuelles du dossier, en euros

Données économiques de la commande

Paramètre	Valeur
Quantité commandée	2 400 pièces
Prix contractuel unitaire	58,00 euros HT par pièce
Baisse de prix sollicitée	8 % du prix contractuel
Coût variable unitaire de référence	39,50 euros HT par pièce
Coûts fixes spécifiques de préparation et de suivi	18 000 euros
Capacité annuelle disponible pour la famille de pièces	10 000 pièces
Taux d'utilisation actuel de cette capacité	82 %
Taille estimée du marché français étudié	30 000 pièces par an

Données à retenir pour les calculs de la partie 3

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Document réponse à rendre avec la copie : Questions 1.1 à 1.4 **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Complétez les rubriques ci-dessous en présentant le raisonnement juridique dans l'ordre demandé. Vous pouvez développer vos réponses dans les espaces prévus ou sur votre copie en conservant les numéros de 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 :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 2 : Document réponse à rendre avec la copie : Questions 2.1 et 3.1 à 3.2 | **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Complétez les tableaux avec des éléments concis et justifiés. Pour les calculs, faites apparaître les opérations et indiquez les unités.

Diagnostic stratégique de l'affaire

Diagnostic interne	Éléments retenus	Justification par une donnée du dossier
Forces	.....	.....
Faiblesses	.....	.....
Opportunités	.....	.....
Menaces	.....	.....

Inscrire des éléments justifiés par les documents

Calculs économiques de la commande

Indicateur	Au prix contractuel	Après baisse de prix de 8 %
Prix unitaire HT	.....	.....
Marge sur coût variable unitaire	.....	.....
Marge sur coût variable totale pour 2 400 pièces	.....	.....
Écart entre les marges totales	.....	.....
Seuil de rentabilité en nombre de pièces au prix diminué	.....	.....
Marge de sécurité en nombre de pièces pour la commande	.....	.....

Compléter les montants et calculs

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.