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

Gestion des entreprises et des administrations, parcours Contrôle de gestion et pilotage de la performance

Session 2026 • Code sujet : **26-BUT-GEA-EP1** • Durée : **2 h 30** • Coefficient : **3,0** **indicatif**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse juridique d'une situation contractuelle** (3 questions) — **Page 3**
2. **Analyse managériale et stratégique de la gamme de sièges à éco-conception** (3 questions) — **Page 5**
3. **Analyse économique et contrôle de gestion** (3 questions) — **Page 8**
4. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 11**

Sujet officiel (PDF) : https://coursbutgea.fr/assets/annales/but-gea/C6 - Concevoir des outils de contrôle de gestion/2026/BUT Gestion des Entreprises et des Administrations - C6 - Concevoir des outils de contrôle de gestion - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse juridique d’une situation contractuelle

Manutan, distributeur B2B, conteste la hausse de prix annoncée unilatéralement par son fournisseur ÉcoSiège SAS, alors que le contrat fixe le prix des sièges jusqu’à la fin de 2025. Il faut examiner les clauses contractuelles, les règles du Code civil et la portée de la jurisprudence pour formuler une solution juridique motivée.

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les parties et les faits pertinents. Identifiez la nature du contrat conclu, les obligations principales prévues et le comportement contesté d’ÉcoSiège SAS.

Manutan intervient comme acheteur-distributeur professionnel et ÉcoSiège SAS comme fournisseur professionnel. Le contrat-cadre d’approvisionnement, conclu le 2 janvier 2025, organise des livraisons successives selon les commandes confirmées. ÉcoSiège doit livrer ces commandes et maintenir le prix unitaire de 112 € HT jusqu’au 31 décembre 2025. Les parties doivent aussi signaler sans délai les difficultés et rechercher de bonne foi une solution compatible avec la continuité des approvisionnements. Le comportement contesté est l’annonce unilatérale d’un prix de 124 € dès le 1er octobre, assortie d’une menace de suspendre les livraisons si Manutan refuse.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Contrat-cadre B2B d’approvisionnement : prix fixé à 112 € HT jusqu’au 31 décembre 2025. ÉcoSiège annonce 124 € sans avenant et menace de suspendre les livraisons confirmées.

Question 1.2. Formulez le problème de droit. Présentez les règles applicables en mobilisant les articles du Code civil reproduits dans le DT 1 et la portée de l’arrêt figurant au DT 2. Distinguez les règles directement applicables au contrat de l’éclairage apporté par la jurisprudence.

Problème de droit : un fournisseur peut-il imposer une hausse de prix et suspendre des livraisons confirmées malgré la clause exigeant un avenant signé ? Selon l’article 1103 du Code civil, le contrat s’impose aux parties; l’article 1193 exige leur consentement mutuel pour le modifier. L’article 1104 impose la bonne foi. En cas d’inexécution, l’article 1217 ouvre plusieurs sanctions; l’article 1231-1 permet des dommages-intérêts si l’inexécution ou le retard et le préjudice sont établis, sauf force majeure. L’arrêt Huard éclaire l’examen concret de la bonne foi, mais ne décide pas à lui seul si cette hausse est licite. La clause de prix et d’avenant demeure directement applicable.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Sans avenant écrit signé, le prix contractuel reste 112 € HT. Huard éclaire l’exigence de bonne foi, sans autoriser ni interdire à lui seul la hausse.

Question 1.3. Résolvez le cas selon le syllogisme juridique : confrontez les faits aux règles applicables, puis proposez une solution motivée. Précisez les demandes que Manutan pourrait formuler, les conditions à établir et les éléments de preuve à conserver. Tenez compte de la clause contractuelle de modification des prix et de la réponse écrite du fournisseur.

Application : le prix de 112 € reste convenu jusqu'à la fin de 2025 et toute modification exige un avenant signé. Le courriel d'ÉcoSiège ne prouve aucun accord de Manutan; la hausse des matières premières ne démontre pas une impossibilité matérielle d'exécuter. Refuser les livraisons confirmées pourrait constituer une inexécution. Manutan peut demander l'exécution des commandes au prix convenu, puis notifier le manquement par écrit et laisser quinze jours pour y remédier, sauf urgence ou inexécution définitive. Si l'inexécution est établie, elle peut demander les sanctions compatibles de l'article 1217, dont la résolution et la réparation. Pour obtenir des dommages-intérêts, elle doit prouver le préjudice et son lien avec le manquement. À conserver : contrat, commandes, courriels, notifications, factures et justificatifs des pertes.

Grille juridique complétée, question 1.3

Étape du syllogisme juridique	Réponse du candidat
Qualification juridique des faits et des parties	Manutan acheteur; ÉcoSiège fournisseur
Problème de droit	Hausse sans avenant opposable ?
Règles de droit applicables	Art. 1103, 1104, 1193 Art. 1217, 1231-1; Huard
Application des règles aux faits	112 € jusqu'au 31/12; pas d'accord écrit
Solution motivée et demandes envisageables	Livrer à 112 €; notifier, délai 15 j

✓ RÉPONSE À RETENIR

Refuser la hausse sans avenant, notifier le manquement et demander les livraisons confirmées à 112 € HT. Réclamer réparation si le préjudice et son lien avec l'inexécution sont prouvés.

2. Analyse managériale et stratégique de la gamme de sièges à éco-conception

L'étude porte sur la gamme de sièges à éco-conception de Manutan, commercialisée auprès de professionnels par le site marchand et les équipes commerciales B2B. Les documents présentent des données de gestion, une dépendance à un fournisseur et des évolutions de marché à mobiliser pour établir un diagnostic et proposer des actions.

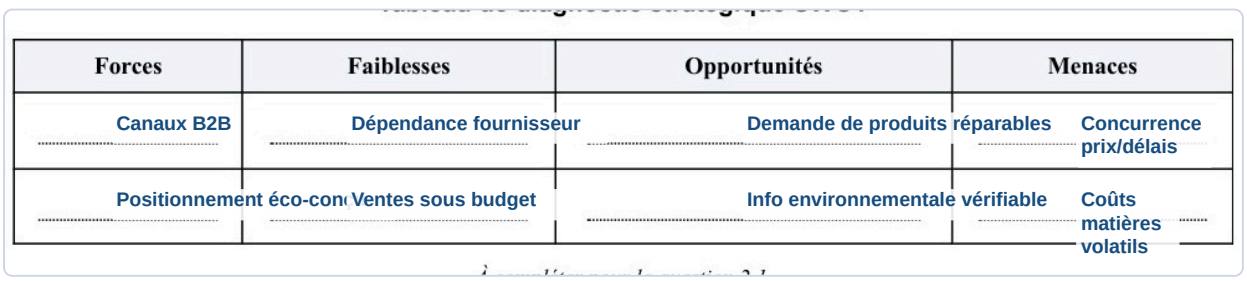
Question 2.1. Établissez un diagnostic SWOT de la gamme en identifiant au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces. Justifiez chaque élément par les informations du sujet ou indiquez clairement lorsqu'il s'agit d'une hypothèse. Complétez également une analyse PESTEL en présentant au moins un facteur pertinent pour quatre dimensions différentes.

Le SWOT distingue les ressources et limites internes des évolutions externes. Les constats sont documentés par le sujet ; les facteurs politiques et technologiques ci-dessous sont signalés comme hypothèses. Le PESTEL reprend aussi des évolutions de marché établies. Les effets indiqués sont des conséquences possibles, et non des résultats déjà observés.

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Vente en ligne et force commerciale B2B (DT 2). Positionnement éco-conçu.	Dépendance à un fournisseur pour les modèles étudiés. 9 200 ventes contre 10 000 budgétées.	Intérêt croissant pour des produits réparables et durables. Différenciation possible par des informations environnementales vérifiables.	Concurrence forte sur les prix et les délais. Volatilité du coût des matières premières.

Dimension	Facteur pertinent pour la gamme	Effet possible
Politique	Hypothèse : critères d'achats publics durables.	Débouché potentiel.
Économique	Variations du prix des matières premières.	Pression sur les coûts et les marges.
Socioculturel	Intérêt croissant pour les produits réparables.	Demande potentielle accrue.
Technologique	Hypothèse : conception facilitant réparation et traçabilité.	Différenciation possible.
Environnemental	Positionnement éco-conçu et attente de durabilité.	Valorisation si les caractéristiques sont vérifiées.
Légal	Transparence environnementale évoquée dans le DT 2.	Informations fiables à fournir.

SWOT complété



Repérage PESTEL complété

Dimension	Facteur pertinent pour la gamme	Effet possible sur l'activité
Politique	Hyp. : achats publics durables	Débouché potentiel
Économique	Prix des matières variable	Pression sur les marges
Socioculturel	Intérêt pour la réparabilité	Demande potentielle
Technologique	Hyp. : conception réparable	Différenciation possible
Environnemental	Éco-conception, durabilité	Valorisation si vérifiée
Légal	Transparence environnementale	Informations fiables

✓ RÉPONSE À RETENIR

Atouts : canaux B2B et éco-conception. Limites : dépendance fournisseur et ventes sous budget. Opportunités : demande de réparabilité. Menaces : concurrence et coûts matières volatils.

Question 2.2. Analysez les choix managériaux observables dans le cas : positionnement éco-conçu, commercialisation B2B et recours à un fournisseur spécialisé. Présentez les avantages recherchés ainsi que les limites ou risques associés, en mobilisant au moins deux informations des documents.

Le positionnement éco-conçu vise à différencier l'offre, en phase avec l'intérêt croissant des professionnels pour des produits durables et réparables (DT 2). Cet avantage suppose des informations environnementales documentées et vérifiables. Le site marchand et les équipes commerciales B2B permettent de toucher et conseiller les clients professionnels, mais le marché est concurrentiel sur les prix et les délais.

Le fournisseur spécialisé peut apporter une expertise, mais la dépendance pour les modèles étudiés expose la gamme aux ruptures. Le fournisseur a annoncé une hausse de prix et menacé de suspendre les livraisons. Enfin, les ventes réalisées, 9 200 unités, sont inférieures au budget de 10 000. Le coût variable unitaire et les charges fixes dépassent leurs montants budgétés, ce qui renforce l'enjeu de rentabilité.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Ces choix favorisent la différenciation et l'accès au marché B2B, mais exigent des preuves environnementales, une offre compétitive et des approvisionnements sécurisés.

Question 2.3. Formulez deux préconisations opérationnelles et hiérarchisées pour améliorer la performance de la gamme. Pour chacune, indiquez l'objectif poursuivi, un indicateur de suivi mesurable et un risque ou une condition de réussite. Au moins une préconisation doit concerner la sécurisation des approvisionnements ou la relation fournisseur.

1. **Priorité 1, sécuriser les approvisionnements :** formaliser avec ÉcoSiège un calendrier de livraison, une procédure d'alerte et les conditions de toute révision de prix, puis qualifier un fournisseur de secours. Objectif :

réduire le risque de rupture. Indicateur : taux mensuel de commandes livrées complètes et à l'heure. Condition : vérifier la qualité, les délais et le coût total de l'alternative.

2. **Priorité 2, valoriser l'offre :** fournir sur le site et aux commerciaux des informations vérifiées sur la durabilité et la réparabilité. Objectif : convertir l'intérêt des clients en ventes rentables. Indicateurs : ventes mensuelles et marge unitaire, comparées à leur référence. Condition : disposer de preuves fiables et tester les messages auprès des clients.

✓ RÉPONSE À RETENIR

1. Formaliser les engagements de livraison et qualifier une solution fournisseur de secours. 2. Promouvoir des caractéristiques environnementales prouvées et suivre ventes et marge.

3. Analyse économique et contrôle de gestion

Les calculs portent exclusivement sur la gamme de sièges à éco-conception en 2025, à partir des quantités vendues, du prix, du coût variable unitaire et des charges fixes indiqués dans les documents. Une campagne commerciale présentant deux niveaux de ventes possibles doit aussi être évaluée selon le critère de l'espérance mathématique.

Question 3.1. Calculez le chiffre d'affaires, la marge sur coût variable totale, le résultat de la gamme et le taux de marge sur coût variable pour 2025. Présentez les calculs et interprétez le résultat obtenu.

Indicateur	Calcul	Résultat
Chiffre d'affaires	9 200 × 185	1 702 000 €
Marge sur coût variable	1 702 000 − (9 200 × 112)	671 600 €
Résultat de la gamme	671 600 − 500 000	171 600 €
Taux de marge sur coût variable	671 600 / 1 702 000	39 %

La marge couvre les charges fixes annuelles et dégage un résultat positif : la gamme est rentable en 2025. Le taux est arrondi au pourcentage le plus proche.

Calculs de rentabilité 2025 complétés

Indicateur	Calcul	Résultat
Chiffre d'affaires	9 200 × 185	1 702 000 €
Marge sur coût variable totale	1 702 000 − (9 200 × 11	671 600 €
Résultat de la gamme	671 600 − 500 000	171 600 €
Taux de marge sur coût variable	671 600 / 1 702 000	39 %
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires		
Point mort en jours		

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Chiffre d'affaires : 1 702 000 € ; marge sur coût variable : 671 600 € ; résultat : 171 600 € ; taux de marge : 39 %.

Question 3.2. Calculez le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires de la gamme pour 2025, puis estimez le point mort en jours sur la base d'une année commerciale de 360 jours. Indiquez la formule utilisée et interprétez les résultats.

Le taux de marge sur coût variable exact est 671 600 / 1 702 000. Le seuil de rentabilité est donc 500 000 / (671 600 / 1 702 000), soit 1 267 123 €. Le point mort vaut ce seuil rapporté au chiffre d'affaires, puis multiplié par 360 : 268 jours. Avec des ventes régulières, la gamme couvre ses charges vers le 268e jour de l'année commerciale.

Seuil de rentabilité et point mort complétés

Indicateur	Calcul	Résultat
Chiffre d'affaires	.....	.....
Marge sur coût variable totale	.....	.....
Résultat de la gamme	.....	.....
Taux de marge sur coût variable	.....	.....
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	500 000 / (671 600 / 1 702 000)	1 267 123 €
Point mort en jours	1 267 123 / 1 702 000 × 268 jours	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité : 1 267 123 € ; point mort : 268 jours.

Question 3.3. La campagne commerciale coûte 65 000 € et pourrait générer soit 1 000 ventes supplémentaires avec une probabilité de 0,55, soit 400 ventes supplémentaires avec une probabilité de 0,45. Avec un prix unitaire de 185 € et un coût variable unitaire de 112 €, calculez le résultat incrémental espéré, recommandez ou non le lancement selon le critère de l'espérance mathématique et présentez une limite de cette décision.

Scénario	Probabilité	Ventes supplémentaires	Marge variable supplémentaire	Contribution pondérée
1	0,55	1 000	73 000 €	40 150 €
2	0,45	400	29 200 €	13 140 €
Espérance de la marge variable				53 290 €
Après coût de campagne				−11 710 €

La marge unitaire supplémentaire est de 185 − 112 = 73 €. L'espérance des marges variables est 40 150 + 13 140 = 53 290 €, puis le coût fixe de 65 000 € est déduit. Selon le critère de l'espérance mathématique, la campagne est à refuser. Limite : les probabilités et les volumes restent des estimations, et l'espérance ne décrit pas le risque propre à chaque scénario.

Évaluation de la campagne complétée

Scénario	Probabilité	Ventes supplémentaires	Marge variable supplémentaire	Contribution pondérée
Scénario 1	0,55	1 000	73 000 €	40 150 €
Scénario 2	0,45	400	29 200 €	13 140 €
Espérance de la marge variable				53 290 €
Résultat incrémental espéré après coût fixe de campagne				−11 710 €

À compléter pour la question 3.3

✓ RÉPONSE À RETENIR

Résultat incrémental espéré : −11 710 €. Ne pas lancer selon le critère de l’espérance mathématique.

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

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve de BUT GEA, compétence C6, session 2026, code 26-BUT-GEA-EP1, dure 2 h 30 et comporte un coefficient indicatif de 3,0. À partir du cas Manutan et de sa gamme de sièges à éco-conception, elle évalue l'analyse juridique d'un différend fournisseur, le diagnostic stratégique et la maîtrise des calculs de rentabilité et de décision en avenir aléatoire.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Un contrat légalement formé s'impose aux parties ; sa modification nécessite leur consentement mutuel, conformément aux articles 1103 et 1193 du Code civil.
- La marge sur coût variable totale correspond au chiffre d'affaires diminué des coûts variables ; son taux est égal à cette marge divisée par le chiffre d'affaires.
- Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires = charges fixes / taux de marge sur coût variable ; point mort en jours = seuil / chiffre d'affaires × 360.
- Le résultat incrémental espéré d'une campagne est l'espérance des marges variables supplémentaires diminuée du coût fixe engagé.

Points de vigilance & attentes du jury

- En droit, distinguer les règles issues du contrat et du Code civil de l'éclairage apporté par l'arrêt Huard.
- Dans le SWOT, justifier les éléments par les documents et distinguer les faits établis des hypothèses.
- Présenter les formules, les unités et les étapes de calcul, puis interpréter les résultats à destination de la direction.
- Pour la campagne, pondérer chaque marge variable par sa probabilité et déduire le coût fixe engagé dans tous les scénarios.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le résultat de la gamme à partir des données de 2025 ?

Multipliez les quantités vendues par le prix unitaire pour obtenir le chiffre d'affaires. Déduisez les coûts variables pour calculer la marge sur coût variable, puis soustrayez les charges fixes annuelles pour obtenir le résultat.

Q : Comment déterminer le point mort en jours avec une année commerciale de 360 jours ?

Divisez les charges fixes par le taux de marge sur coût variable pour obtenir le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires. Divisez ce seuil par le chiffre d'affaires annuel, puis multipliez par 360.

Q : Comment évaluer la campagne en tenant compte des deux scénarios ?

Pour chaque scénario, multipliez les ventes supplémentaires par la marge variable unitaire, soit le prix de vente moins le coût variable unitaire. Pondérez les marges par leurs probabilités, additionnez-les, puis déduisez les 65 000 € de coût fixe.

Q : Que faut-il démontrer dans la réponse juridique sur la hausse de prix ?

Le contrat fixe le prix à 112 € jusqu'au 31 décembre 2025 et exige un avenant écrit signé des deux parties pour le modifier. Distinguez cette règle de l'apport de l'arrêt Huard sur la bonne foi et conservez les échanges et commandes confirmées.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbutgea.fr/assets/annales/but-gea/C6 - Concevoir des outils de contrôle de gestion/2026/BUT Gestion des Entreprises et des Administrations - C6 - Concevoir des outils de contrôle de gestion - 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.