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 BP Boucher, veuillez visiter :
bpboucher.fr/annales-sujets-et-corriges

BP Boucher

Brevet professionnel Boucher

Session 2026 • Code sujet : **26-BP-BOU-E31** • Durée : **2 heures** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

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

2. Analyse managériale et stratégique (3 questions) **Page 6**

3. Analyse économique et financière (4 questions) **Page 9**

4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 12**

Sujet officiel (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/Gestion économique et financière de l'activité/2026/BP Boucher - Gestion économique et financière de l'activité - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse juridique de la situation contractuelle

La SAS Maison Plisson a conclu un contrat annuel d'approvisionnement en viande bovine, avec des prix fixes et une révision possible uniquement par accord écrit des deux parties. Le fournisseur annonce une hausse immédiate de 8 % et menace de suspendre les livraisons, alors que le magasin n'a pas accepté la modification.

Qualification et problème de droit

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les faits et les parties, puis formulez précisément le problème de droit soumis à votre analyse.

La SAS Maison Plisson, acheteuse professionnelle, et son fournisseur bovin, vendeur professionnel, ont conclu un contrat annuel d'approvisionnement du 1er janvier au 31 décembre 2026. Les prix restent fixes pendant cette période et leur révision exige un accord écrit des deux parties. Le 15 mars, le fournisseur annonce une hausse immédiate de 8 % et menace de suspendre les livraisons si elle est refusée. Le magasin n'a pas accepté cette modification.

Problème de droit : le fournisseur peut-il imposer seul une hausse de prix en cours de contrat et suspendre les livraisons en cas de refus de l'acheteur ?

DR 1 : qualification et problème de droit

Étape du raisonnement juridique	Réponse du candidat
Qualification juridique des faits et des parties	SAS acheteuse / fournisseur vendeur
Problème de droit	Contrat annuel à prix fixe
Règle de droit applicable	Hausse et suspension imposables ?
Application de la règle aux faits	
Solution motivée et démarches envisageables	

Utilisez les documents DT 1 et DT 2 et les faits du sujet.

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Deux professionnels sont liés par un contrat annuel à prix fixe. Le litige porte sur la hausse unilatérale annoncée et la menace de suspension des livraisons.

Règles de droit applicables

Question 1.2. Présentez les règles applicables en mobilisant les textes du DT 1 et la décision de la Cour de cassation du DT 2. Distinguez la force obligatoire du contrat, la bonne foi dans son exécution et les possibilités de modification du prix.

Principe	Règle applicable
Force obligatoire	Article 1103 : le contrat légalement formé s'impose aux parties.
Bonne foi	Article 1104 : le contrat doit être exécuté loyalement. L'arrêt Huard impose d'examiner loyalement une demande de renégociation, au regard des difficultés contractuelles.
Modification du prix	Article 1193 : elle exige le consentement mutuel, sauf cause prévue par la loi. Huard n'autorise ni modification unilatérale ni accord imposé par le juge.

L'article 1217 prévoit des recours en cas d'inexécution ou d'exécution imparfaite.

DR 1 : règle de droit applicable

Étape du raisonnement juridique	Réponse du candidat
Qualification juridique des faits et des parties	.....
Problème de droit	.....
Règle de droit applicable	.....
Application de la règle aux faits	1103 : contrat obligatoire 1104 : bonne foi ; Huard : 1193 : modification par accord mutuel
Solution motivée et démarches envisageables	.....

Utilisez les documents DT 1 et DT 2 et les faits du sujet.

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Le prix ne peut être modifié sans accord mutuel. Les parties doivent toutefois négocier et exécuter le contrat de bonne foi.

Résolution du litige

Question 1.3. Résolvez le litige par syllogisme juridique : rappelez la règle applicable, confrontez-la aux faits puis formulez une solution motivée. Indiquez les démarches que le magasin peut entreprendre et les précautions à prendre avant de suspendre lui-même ses paiements ou de mettre fin au contrat.

1. **Règle :** les prix convenus s'imposent aux parties (article 1103). Une modification exige leur accord mutuel (article 1193) et le contrat doit être exécuté de bonne foi (article 1104). L'article 1217 prévoit des recours en cas d'inexécution.

2. **Application :** le contrat fixe les prix pour 2026 et exige un accord écrit. Le magasin n'a pas accepté la hausse : l'annonce ne modifie donc pas le prix. Une suspension effective des livraisons pourrait constituer un manquement du fournisseur.
3. **Solution :** le magasin peut contester la hausse par écrit, demander le maintien des prix et proposer une renégociation loyale, en conservant les preuves. Il ne devrait suspendre ses paiements ou rompre le contrat qu'après avoir établi un manquement, vérifié les conditions et la proportionnalité du recours, puis adressé une mise en demeure si nécessaire. Un avis juridique sécurise cette démarche.

DR 1 : application et solution

Étape du raisonnement juridique	Réponse du candidat
Qualification juridique des faits et des parties	.....
Problème de droit	.....
Règle de droit applicable	.....
Application de la règle aux faits	.....
Solution motivée et démarches envisageables	Pas d'accord écrit : prix inchangé Contester, négocier, conserver les preuves Recours après manquement établi

Utilisez les documents DT 1 et DT 2 et les faits du sujet.

✓ RÉPONSE À RETENIR

La hausse ne s'impose pas sans accord écrit. Le magasin peut la contester et négocier; toute suspension de paiement ou rupture exige un manquement établi et une démarche juridiquement sécurisée.

2. Analyse managériale et stratégique

L'activité boucherie dispose d'une équipe expérimentée et d'une offre axée sur la qualité, mais dépend fortement d'un fournisseur et dispose de capacités limitées de retrait des commandes. Le diagnostic s'appuie sur les évolutions du marché, les attentes de la clientèle et les données du DT 3 pour évaluer des orientations de gestion.

Diagnostic interne

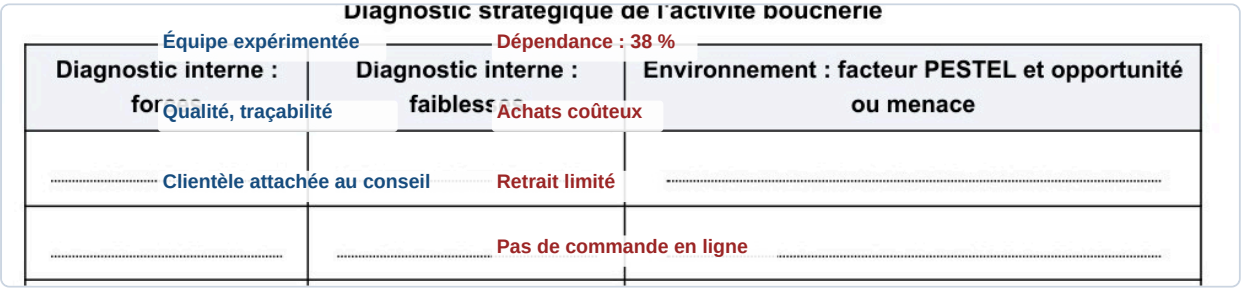
Question 2.1. Réalisez un diagnostic interne de l'activité boucherie en distinguant au moins deux forces et deux faiblesses. Justifiez chaque élément à partir des informations du sujet.

Le diagnostic interne distingue les ressources propres à l'activité de ses limites. Chaque élément ci-dessous est étayé par le contexte ou le DT 3.

Forces	Faiblesses
Équipe expérimentée de 7 salariés.	Dépendance à un fournisseur pour 38 % des achats bovins.
Offre axée sur la qualité, la traçabilité et les filières françaises.	Coûts d'approvisionnement élevés face aux commerces généralistes.
Clientèle attachée au conseil et aux conseils de préparation.	Capacité limitée de retrait des commandes.
	Pas de commande en ligne dédiée à la boucherie.

Ces forces différencient l'offre, tandis que les faiblesses accroissent l'exposition aux hausses de prix et aux évolutions des usages.

Diagnostic interne complété



✓ RÉPONSE À RETENIR

Forces : équipe expérimentée, offre qualitative et clientèle attachée au conseil. Faiblesses : dépendance fournisseur, coûts élevés et services de commande et de retrait limités.

Diagnostic externe PESTEL

Question 2.2. Présentez un diagnostic externe à l'aide d'au moins quatre dimensions du modèle PESTEL. Pour chaque dimension retenue, identifiez un facteur pertinent et indiquez s'il constitue une opportunité ou une menace pour l'activité.

Le PESTEL classe les facteurs externes selon leur effet sur l'activité. Les obligations réglementaires sont distinguées des évolutions du marché.

Dimension	Facteur	Effet
Économique	Hausse des coûts d'achat et pression sur le pouvoir d'achat et les marges.	Menace
Socioculturelle	Recherche de l'origine, du bien-être animal et de conseils de préparation.	Opportunité
Technologique	Développement des commandes numériques et du retrait en magasin.	Opportunité
Environnementale	Préoccupation croissante pour la réduction des emballages et des déchets.	Enjeu à maîtriser, possibilité de différenciation
Légale	Obligations de traçabilité, d'information du consommateur et d'hygiène.	Contrainte de conformité, valorisation possible

La concurrence entre commerces spécialisés et grandes surfaces renforce la pression sur les prix, la disponibilité et les services. L'activité peut valoriser ses atouts pour répondre aux attentes, tout en maîtrisant ses contraintes.

Facteurs PESTEL complétés



✓ RÉPONSE À RETENIR

Opportunités : attentes de traçabilité et développement du retrait numérique. Menaces : hausse des coûts, concurrence et exigences réglementaires.

Choix stratégiques et préconisations

Question 2.3. Analysez la cohérence des projets de diversification des fournisseurs, de développement du retrait des commandes en magasin et de valorisation de la traçabilité avec le diagnostic. Formulez ensuite deux préconisations managériales concrètes, en précisant pour chacune un objectif, une action et un indicateur de suivi.

Les trois orientations répondent au diagnostic : diversifier les fournisseurs réduit la dépendance, le retrait suit le développement des usages numériques et la traçabilité valorise les atouts de l'offre face aux attentes des clients. La mise en œuvre doit préserver la qualité et tenir compte des moyens de l'équipe.

1. **Sécuriser l'approvisionnement.** Objectif : réduire la dépendance au fournisseur principal. Action : tester plusieurs fournisseurs répondant aux critères de qualité et privilégiant les filières françaises. Indicateur : part des achats bovins réalisée auprès du premier fournisseur.
2. **Développer le service et la différenciation.** Objectif : faciliter l'achat et fidéliser la clientèle. Action : lancer une commande en ligne dédiée avec créneaux de retrait et informations sur la traçabilité. Indicateur : nombre de commandes retirées par mois.

Préconisations à inscrire dans le cadre de réponse

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

1. Réduire la dépendance : tester des fournisseurs de qualité, privilégiant les filières françaises. Indicateur : part du premier fournisseur.

2. Développer commande en ligne, retrait et affichage de la traçabilité. Indicateur : retraits mensuels.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Diversifier les fournisseurs et développer la commande en ligne avec retrait, en valorisant la traçabilité. Suivre la part du premier fournisseur et les retraits mensuels.

3. Analyse économique et financière

Le dossier fournit les données financières HT de l'activité boucherie pour 2025, notamment le chiffre d'affaires, les coûts variables et les charges fixes, ainsi que les formules de gestion nécessaires. Il faut mesurer la rentabilité de l'activité et apprécier l'incidence d'une hausse de 8 % chez un fournisseur représentant 40 % des coûts variables.

Marge sur coûts variables

Question 3.1. Calculez la marge sur coûts variables de 2025 puis son taux par rapport au chiffre d'affaires hors taxes. Présentez les calculs.

Indicateur	Calcul	Résultat
Marge sur coûts variables	480 000 € - 312 000 €	168 000 € HT
Taux de marge sur coûts variables	168 000 € / 480 000 € × 100	35,00 %

La marge correspond au chiffre d'affaires restant après déduction des coûts variables. Son taux indique la part de chaque euro de chiffre d'affaires qui contribue à couvrir les charges fixes, puis à dégager un résultat.

Marge et taux de marge 2025



✓ RÉPONSE À RETENIR

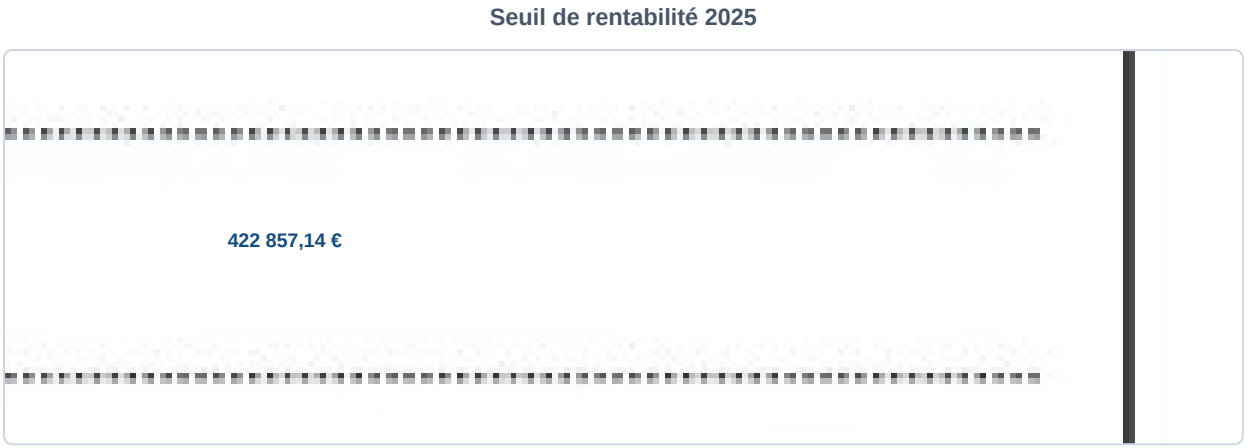
Marge sur coûts variables : 168 000 € HT. Taux : 35,00 %.

Seuil de rentabilité

Question 3.2. Calculez le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires hors taxes pour 2025. Indiquez le taux de marge sur coûts variables utilisé.

Indicateur	Calcul	Résultat
Taux de marge sur coûts variables	168 000 € / 480 000 €	0,35, soit 35,00 %
Seuil de rentabilité HT	148 000 € / 0,35	422 857,14 €

Le calcul utilise le taux sous forme décimale, soit 0,35. Ce seuil correspond au chiffre d'affaires qui couvre exactement les charges fixes avec la marge sur coûts variables de l'exercice.



✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité : 422 857,14 € HT. Taux de marge sur coûts variables utilisé : 35,00 %.

Marge et taux de sécurité

Question 3.3. Calculez la marge de sécurité en euros et le taux de sécurité de l'exercice 2025. Interprétez brièvement les résultats pour la direction.

Indicateur	Calcul	Résultat
Marge de sécurité	480 000 € - 422 857,14 €	57 142,86 € HT
Taux de sécurité	57 142,86 € / 480 000 € × 100	11,90 %

Le chiffre d'affaires peut diminuer de 57 142,86 € avant que l'activité n'atteigne son seuil de rentabilité. Le taux de sécurité montre que cette baisse représente 11,90 % du chiffre d'affaires 2025 : la marge de protection reste limitée.



✓ RÉPONSE À RETENIR

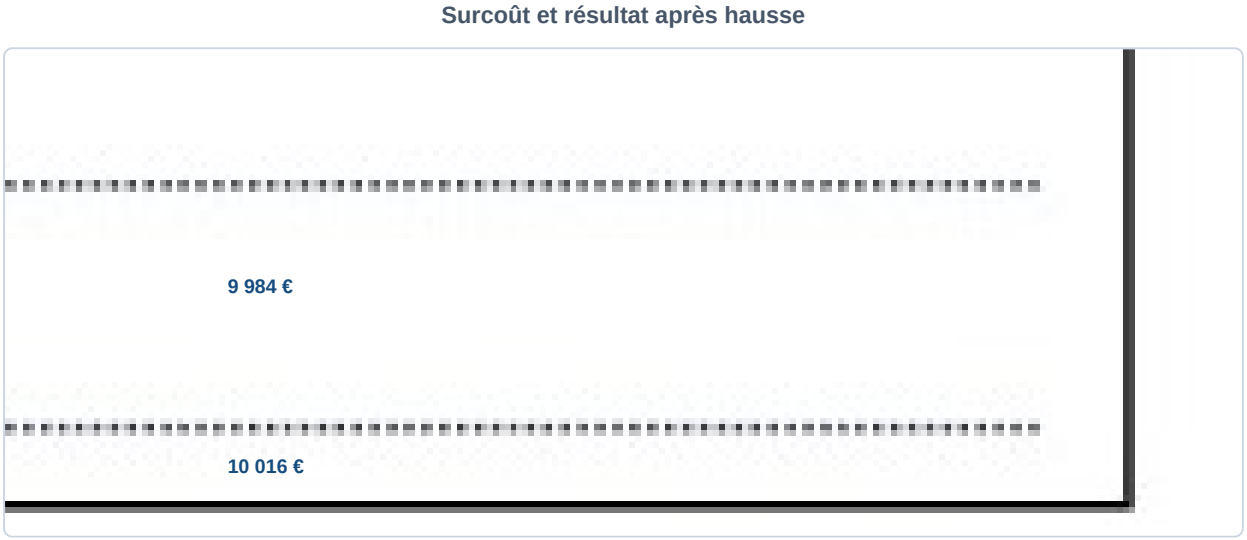
Marge de sécurité : 57 142,86 € HT. Taux de sécurité : 11,90 %.

Effet de la hausse du fournisseur

Question 3.4. En supposant que le fournisseur concerné représente 40 % des coûts variables 2025, que son prix augmente de 8 %, que les quantités et les prix de vente restent inchangés et que les autres charges ne varient pas, calculez le surcoût annuel et le résultat d'exploitation après ce surcoût. Concluez sur l'enjeu économique de la négociation avec ce fournisseur.

Étape	Calcul	Résultat
Part des coûts variables liée au fournisseur	312 000 € × 40 %	124 800 €
Surcoût annuel	124 800 € × 8 %	9 984 € HT
Résultat après surcoût	20 000 € - 9 984 €	10 016 € HT

À ventes constantes et sans variation des autres charges, le surcoût réduit directement le résultat d'exploitation simplifié. La négociation est donc importante pour préserver la rentabilité; diversifier les approvisionnements peut aussi réduire la dépendance envers ce fournisseur.



✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Surcoût annuel : 9 984 € HT. Résultat d'exploitation après surcoût : 10 016 € HT.

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

Bilan de l'épreuve : Cette sous-épreuve E31 du BP Boucher, session 2026, code 26-BP-BOU-E31, dure deux heures et a un coefficient 4. Elle étudie l'activité boucherie de Maison Plisson et une hausse de prix fournisseur. Elle évalue le raisonnement juridique contractuel, le diagnostic stratégique, les préconisations managériales et le calcul de la rentabilité et des effets d'une hausse des coûts.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Marge sur coûts variables = chiffre d'affaires HT - coûts variables ; son taux = marge sur coûts variables / chiffre d'affaires HT × 100.
- Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires = charges fixes / taux de marge sur coûts variables exprimé sous forme décimale.
- Marge de sécurité = chiffre d'affaires HT - seuil de rentabilité ; taux de sécurité = marge de sécurité / chiffre d'affaires HT × 100.
- Une hausse du prix contractuel nécessite le consentement mutuel lorsque le contrat prévoit un prix fixe et un accord écrit pour toute révision.

Points de vigilance & attentes du jury

- En droit, distinguez l'obligation de respecter le prix convenu, l'exigence de bonne foi et l'examen loyal d'une demande de renégociation.
- L'affaire Huard n'autorise pas une modification unilatérale du prix et n'impose pas automatiquement la conclusion d'un nouvel accord.
- Pour PESTEL, reliez chaque facteur externe à une dimension, qualifiez-le d'opportunité ou de menace et justifiez-le par le dossier.
- Détaillez les calculs, indiquez les unités HT, arrondissez les montants au centime et les taux à deux décimales.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le taux de marge sur coûts variables ?

Soustrayez les coûts variables du chiffre d'affaires HT pour obtenir la marge sur coûts variables. Divisez ensuite cette marge par le chiffre d'affaires HT et multipliez par 100 pour obtenir le taux en pourcentage.

Q : Comment déterminer le seuil de rentabilité avec un taux exprimé en pourcentage ?

Convertissez d'abord le taux de marge sur coûts variables en nombre décimal en le divisant par 100. Divisez ensuite les charges fixes par ce taux décimal pour obtenir le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires HT.

Q : Comment organiser mon temps et mes réponses dans cette épreuve ?

L'épreuve dure deux heures et les trois parties sont indépendantes. Répartissez votre temps selon leur barème de 7, 7 et 6 points, justifiez les calculs et complétez les documents réponses DR 1 et DR 2 à rendre avec la copie.

Q : Quels éléments sont attendus pour une réponse juridique bien notée ?

Structurez l'analyse en qualification des faits et des parties, problème de droit, règle applicable, application aux faits et solution motivée. Citez les textes utiles, distinguez bonne foi et modification du contrat, puis proposez des démarches prudentes.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/Gestion économique et financière de l'activité/2026/BP Boucher - Gestion économique et financière de l'activité - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources BP Boucher : 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.