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 • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

BP Boucher

Environnement économique, juridique et managérial

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

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse juridique d’un litige commercial** (4 questions) — **Page 3**
2. **Diagnostic stratégique et préconisations managériales et commerciales** (4 questions) — **Page 6**
3. **Analyse économique et financière** (3 questions) — **Page 10**
4. **Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 12**

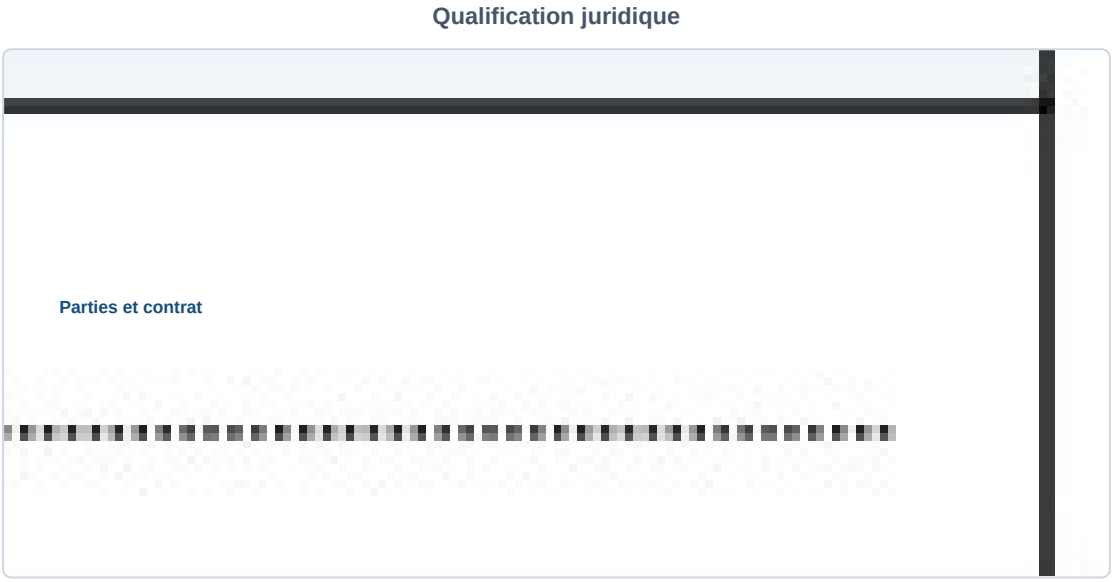
Sujet officiel (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/Vente, conseil et encaissement/2026/BP Boucher - Vente, conseil et encaissement - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse juridique d’un litige commercial

La SARL Boucherie des Halles de l'Est a livré avec retard une commande de viande de 1 500 € HT à un restaurant, qui a réceptionné et partiellement revendu les produits avant de refuser de régler la facture. Il faut examiner les obligations contractuelles, les sanctions de l’inexécution et la bonne foi pour proposer une solution motivée.

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les parties, le contrat de fourniture de viande et les faits à l’origine du différend.

La SARL Boucherie des Halles de l’Est est le fournisseur professionnel ; le restaurant Le Comptoir Lorrain est son client professionnel. Ils sont liés par un contrat de fourniture de viande : le fournisseur devait livrer au plus tard le vendredi à 12 heures et le restaurant doit payer à 30 jours. La livraison du samedi à 9 heures constitue une inexécution du délai convenu. Après réception sans réserve écrite et revente d’une partie des produits, le restaurant refuse de régler la facture de 1 500 € HT : ce désaccord forme le litige contractuel.



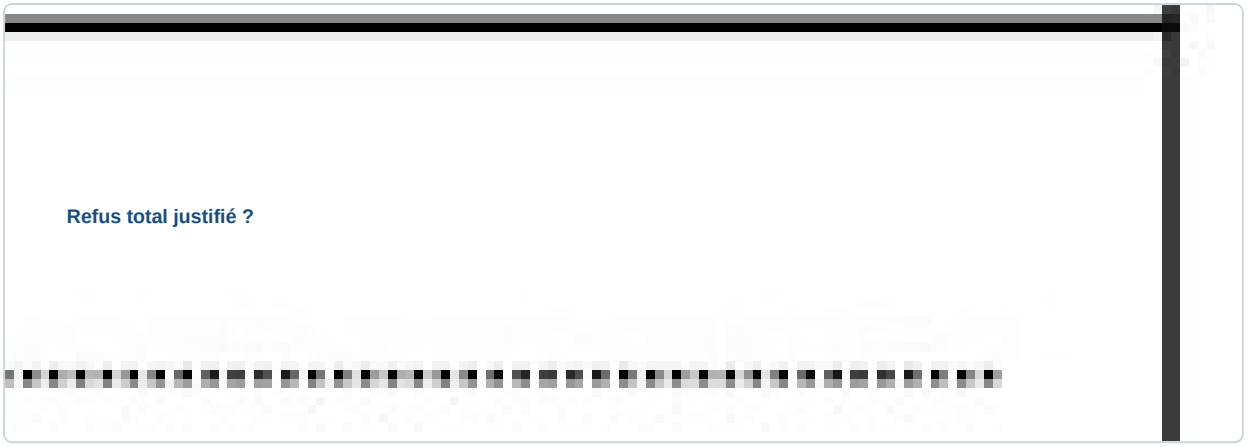
✓ RÉPONSE À RETENIR

Litige entre deux professionnels : livraison tardive dans le cadre d’un contrat de fourniture, puis refus de paiement par le restaurant.

Question 1.2. Formulez le problème de droit auquel doit répondre le juge au sujet du refus du restaurant de payer après la livraison tardive.

Le juge doit déterminer si le retard de livraison permet au restaurant de refuser le paiement intégral de la facture, alors qu’il a réceptionné les produits et en a revendu une partie. Il doit apprécier la gravité du manquement au regard de l’article 1219, ainsi que les remèdes possibles et la bonne foi des parties. Il lui revient également de déterminer les conséquences de la pénalité de retard prévue au contrat.

Problème de droit



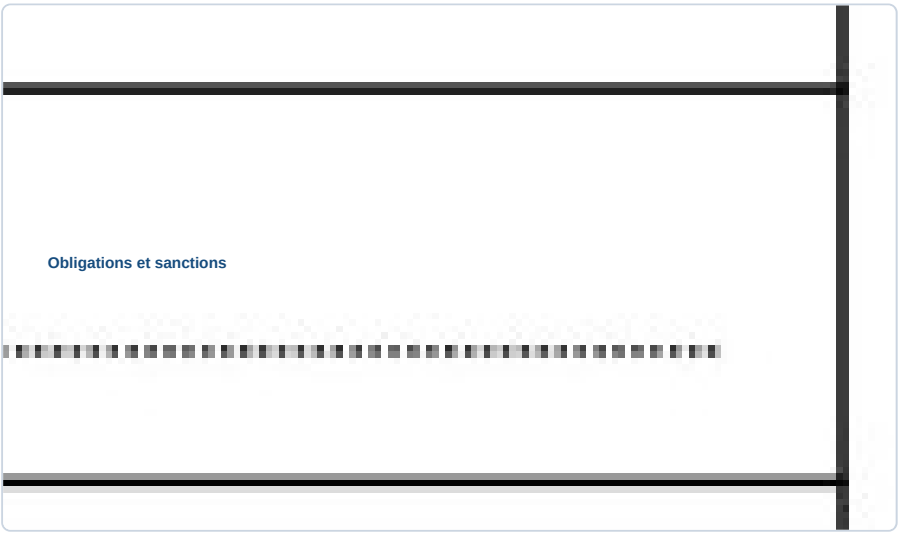
✓ RÉPONSE À RETENIR

Le retard de livraison justifie-t-il le refus de payer la totalité de la facture et quelles conséquences contractuelles entraîne-t-il ?

Question 1.3. À partir des documents DT 1 et DT 2, présentez les règles de droit applicables en distinguant les obligations contractuelles, les sanctions de l'inexécution et la portée du principe de bonne foi.

L'article 1103 du Code civil impose le respect du contrat : livrer à la date convenue et payer à 30 jours. L'article 1217 prévoit plusieurs remèdes à l'inexécution, notamment la réduction du prix, la résolution et la réparation. Selon l'article 1219, le créancier ne peut suspendre sa propre obligation que si le manquement de l'autre partie est suffisamment grave. L'article 1231-1 prévoit des dommages-intérêts en cas de retard, sauf force majeure. Enfin, l'article 1104 exige la bonne foi. Selon l'arrêt *Les Maréchaux*, le juge peut sanctionner un usage déloyal d'un droit contractuel, sans porter atteinte à la substance des engagements convenus.

Règles applicables



✓ RÉPONSE À RETENIR

Les remèdes dépendent de la gravité du manquement ; la bonne foi ne permet pas d'effacer les engagements convenus.

Question 1.4. Appliquez les règles de droit aux faits et proposez une solution motivée. Précisez les conséquences du retard, le montant de la pénalité contractuelle et les conditions dans lesquelles le restaurant pourrait justifier son refus de régler la totalité de la facture.

Le fournisseur a manqué au délai convenu. Le retard relève de la première semaine commencée : la pénalité est donc de 1 500 × 3 % = 45 € HT. La facture reste due à 30 jours, car le contrat ne prévoit ni résiliation automatique ni suppression du prix. La réception sans réserve écrite et la revente partielle renforcent l'idée que le refus intégral serait disproportionné, sans supprimer à elles seules les recours du restaurant. Celui-ci ne pourrait suspendre tout paiement que si le juge estimait le manquement suffisamment grave ; il pourrait aussi demander une réduction du prix ou la résolution selon les conditions applicables.

Solution motivée



✓ RÉPONSE À RETENIR

Facture de 1 500 € HT due à 30 jours ; pénalité de retard : 45 € HT. Au vu des faits, le refus intégral de paiement paraît injustifié.

2. Diagnostic stratégique et préconisations managériales et commerciales

La boucherie s’appuie sur une clientèle régulière, des salariés expérimentés, des viandes d’origine régionale et une gamme de plats préparés. Le diagnostic doit aussi tenir compte de la concurrence, de la hausse des coûts, de la présence numérique limitée et des invendus liés aux prévisions de demande.

Question 2.1. Présentez deux forces et deux faiblesses internes de l’entreprise, puis deux opportunités et deux menaces de son environnement. Justifiez chaque élément par une donnée du dossier.

Diagnostic	Éléments et justification
Forces	Viandes principalement issues d’élevages régionaux; salariés expérimentés en découpe et en conseil.
Faiblesses	Présence numérique limitée et commandes en ligne traitées manuellement; production de plats préparés chronophage, avec des invendus si les prévisions sont imprécises.
Opportunités	Demande locale en hausse pour les produits régionaux; demande croissante pour les plats prêts à consommer et soutien communal aux commerces de proximité.
Menaces	Grandes surfaces proches proposant promotions et retrait de commandes; hausse des coûts d’achat de certaines viandes et de l’énergie.

Les forces et faiblesses relèvent des ressources et de l’organisation internes. Les opportunités et menaces proviennent de l’environnement de l’entreprise.

Diagnostic stratégique complété

Tableau de diagnostic stratégique

Diagnostic interne ou externe	Éléments retenus et justification
Forces	Viandes d’élevages régionaux
Faiblesses	Équipe expérimentée en découpe et conseil
Opportunités	Présence numérique limitée; commandes manuelles
Menaces	Production chronophage; invendus
Éléments PESTEL et effets possibles	

À compléter par le candidat à partir du DT 1

✓ RÉPONSE À RETENIR

Forces : origine régionale et savoir-faire. Faiblesses : retard numérique et invendus. Opportunités : demande croissante et soutien communal. Menaces : concurrence promotionnelle et hausse des coûts.

Question 2.2. Classez quatre éléments du DT 1 dans les dimensions pertinentes du diagnostic PESTEL. Pour chacun, indiquez l'effet possible sur l'activité de l'entreprise.

Quatre facteurs du DT 1 se classent dans les dimensions suivantes du PESTEL :

- **Politique :** la commune soutient les commerces par des animations et des marchés, ce qui peut accroître visibilité et fréquentation.
- **Économique :** la hausse des coûts de viande et d'énergie peut réduire les marges.
- **Socioculturel :** la demande progresse pour les produits régionaux et les plats prêts à consommer, ce qui favorise l'offre de la boucherie.
- **Environnemental :** l'attention portée à la réduction des emballages incite l'entreprise à adapter ses pratiques et peut renforcer son attractivité.

Éléments PESTEL complétés

Tableau de diagnostic stratégique

Diagnostic interne ou externe	Éléments retenus et justification
Forces	.....
Faiblesses	.....
Opportunités	.....
Menaces	.....
Éléments PESTEL et effets possibles	.....

À compléter par le candida

Politique : soutien communal
Économique : hausse des coûts
Socioculturel : demande régionale et plats
Environnemental : réduction des emballages

✓ RÉPONSE À RETENIR

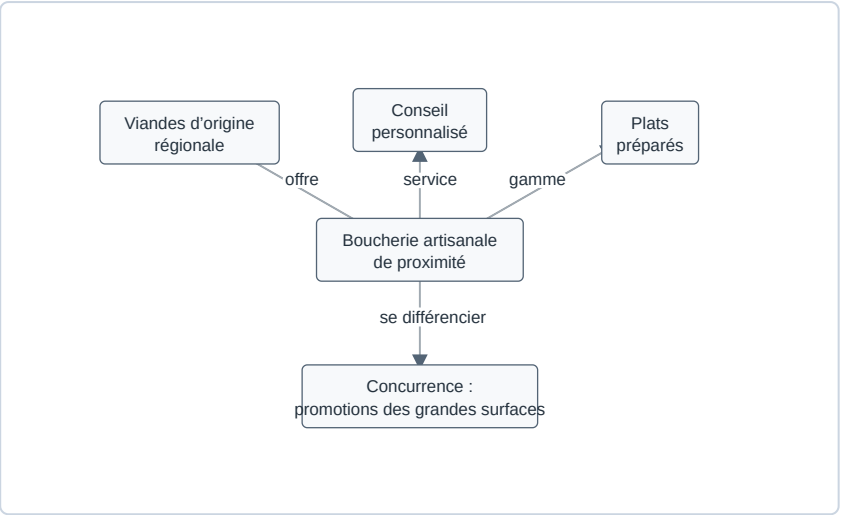
Politique : soutien communal. Économique : hausse des coûts. Socioculturel : demande pour le régional et le prêt-à-consommer. Environnemental : attention à la réduction des emballages.

Question 2.3. Caractérisez le positionnement stratégique actuel de l'entreprise et expliquez en quoi ses choix de différenciation peuvent répondre à la concurrence.

La boucherie adopte un positionnement artisanal de proximité, différencié plutôt que fondé sur les prix bas. Elle met en avant les viandes d'origine régionale, le conseil personnalisé et les plats préparés. Ces choix opposent aux promotions des grandes surfaces une valeur spécifique : expertise, service et offre locale.

Les plats préparés répondent aussi à la demande croissante de produits prêts à consommer. Ce positionnement peut fidéliser la clientèle régulière et attirer des clients sensibles à la qualité et à l'origine, sans entrer uniquement dans une concurrence par les prix.

Différenciation de la boucherie



Éléments de différenciation cités dans le sujet et le DT 1.

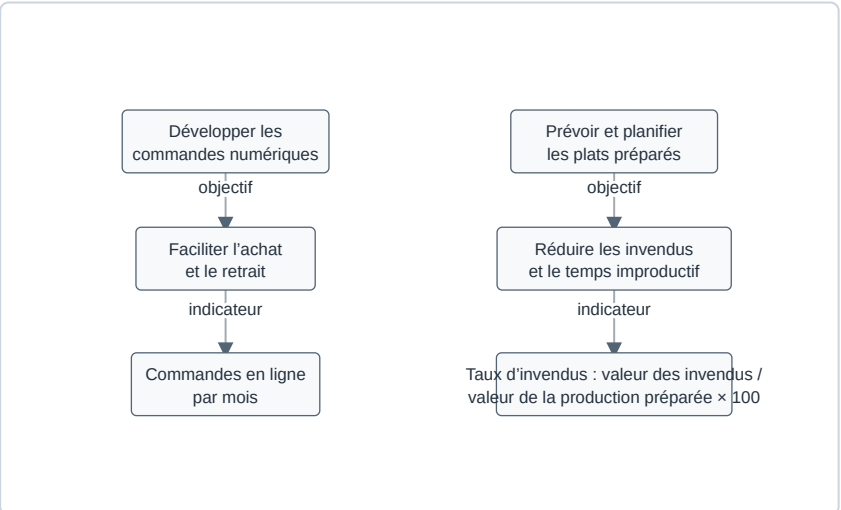
✓ RÉPONSE À RETENIR

Positionnement artisanal de proximité, différencié par l'origine régionale, le conseil personnalisé et les plats préparés, face aux promotions des grandes surfaces.

Question 2.4. Proposez deux préconisations managériales ou commerciales cohérentes avec le diagnostic. Pour chacune, précisez l'objectif poursuivi et un indicateur permettant d'en suivre les résultats.

1. **Développer la prise de commandes numérique** et organiser leur retrait. Objectif : faciliter l'achat et mieux répondre à l'offre concurrente. Indicateur : nombre de commandes en ligne par mois.
2. **Améliorer les prévisions et la planification des plats préparés**, en s'appuyant sur les ventes passées et les précommandes. Objectif : réduire les invendus et le temps de travail improductif. Indicateur : taux d'invendus, calculé ainsi : valeur des invendus / valeur de la production préparée × 100.

Préconisations et indicateurs de suivi



Deux actions cohérentes avec le diagnostic, leurs objectifs et leurs indicateurs.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Développer les commandes numériques et mieux planifier les plats préparés. Suivre le nombre mensuel de commandes en ligne et le taux d’invendus.

3. Analyse économique et financière

Le dossier fournit les données commerciales et financières de la boucherie pour 2024 et 2025, dont le chiffre d'affaires, les achats consommés et les charges. Les calculs portent sur les marges et le seuil de rentabilité, puis sur l'intérêt et les risques du développement des plats préparés.

Question 3.1. Calculez le taux de marge commerciale simplifié pour 2024 et 2025, puis l'évolution du chiffre d'affaires entre les deux exercices en pourcentage. Présentez les calculs et interprétez brièvement les résultats.

La marge commerciale simplifiée est le chiffre d'affaires diminué des achats consommés. Son taux se calcule sur les achats consommés. L'évolution du chiffre d'affaires se rapporte au chiffre d'affaires 2024.

Indicateur	Calcul	Résultat
Marge 2024	680 000 - 421 600	258 400 €
Taux de marge 2024	258 400 ÷ 421 600 × 100	61,3 %
Marge 2025	720 000 - 432 000	288 000 €
Taux de marge 2025	288 000 ÷ 432 000 × 100	66,7 %
Évolution du chiffre d'affaires	(720 000 - 680 000) ÷ 680 000 × 100	+5,9 %

Le chiffre d'affaires progresse et le taux de marge s'améliore, signe d'une marge plus élevée par rapport aux achats consommés.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Taux de marge : 61,3 % en 2024 et 66,7 % en 2025. Chiffre d'affaires : +5,9 %.

Question 3.2. Pour 2025, calculez les charges fixes retenues, le taux de marge sur coûts variables et le seuil de rentabilité. Déterminez la marge de sécurité en euros et indiquez si le chiffre d'affaires réalisé dépasse le seuil calculé.

Les charges fixes retenues sont les charges de personnel et les autres charges d'exploitation. Les achats consommés sont variables. Le taux de marge sur coûts variables est calculé sur le chiffre d'affaires, puis sert à déterminer le seuil de rentabilité.

Indicateur	Calcul	Résultat
Charges fixes	180 000 + 92 000	272 000 €
Marge sur coûts variables	720 000 - 432 000	288 000 €
Taux de marge sur coûts variables	288 000 ÷ 720 000 × 100	40 %
Seuil de rentabilité	272 000 ÷ 0,40	680 000 €
Marge de sécurité	720 000 - 680 000	40 000 €

- Le chiffre d’affaires de 720 000 € dépasse le seuil de 680 000 €.
- La marge de sécurité est positive, mais l’activité reste sensible à une baisse du chiffre d’affaires.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Charges fixes : 272 000 €. Taux de marge sur coûts variables : 40 %. Seuil de rentabilité : 680 000 €. Marge de sécurité : 40 000 €.

Question 3.3. À partir des données du DT 3 et de vos calculs, présentez un avantage économique attendu et un risque à surveiller si la gérante développe les plats préparés. Proposez un indicateur chiffré de suivi et expliquez son intérêt pour la décision.

La part des plats préparés augmente, ce qui peut soutenir le chiffre d’affaires dans un contexte de demande locale croissante. Leur production mobilise toutefois du temps de travail et peut générer des invendus si les prévisions sont imprécises. Ces pertes peuvent réduire la marge et rapprocher le chiffre d’affaires du seuil de rentabilité.

Suivi proposé	Calcul ou donnée	Intérêt
Poids des plats préparés dans le chiffre d’affaires	22 % en 2025, contre 18 % en 2024, soit +4 points	Mesurer l’évolution de cette gamme
Taux mensuel d’invendus	Valeur des plats invendus ÷ valeur des plats produits × 100	Ajuster les quantités produites et limiter les pertes

Le suivi mensuel des invendus relie le développement de la gamme à son efficacité économique et éclaire les décisions de production.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Atout : la part des plats préparés atteint 22 % du chiffre d’affaires en 2025. Risque : temps de travail et invendus. Indicateur : taux mensuel d’invendus.

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

Bilan de l'épreuve : L'épreuve E31 du BP Boucher, session 2026, code 26-BP-BOUCHER-E31, dure deux heures et compte un coefficient 4. Elle étudie la SARL Boucherie des Halles de l'Est à Metz à travers un litige commercial, un diagnostic stratégique et les données financières 2024-2025. Elle évalue le raisonnement juridique, l'analyse d'entreprise, les préconisations et le calcul d'indicateurs économiques.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Un contrat légalement formé s'impose aux parties et doit être exécuté de bonne foi.
- Le refus de payer malgré une obligation exigible suppose une inexécution adverse suffisamment grave.
- Taux de marge sur coûts variables = (chiffre d'affaires - charges variables) / chiffre d'affaires.
- Seuil de rentabilité = charges fixes / taux de marge sur coûts variables; marge de sécurité = chiffre d'affaires - seuil de rentabilité.

Points de vigilance & attentes du jury

- En droit, distinguez les faits, le problème de droit, les règles applicables et la solution motivée.
- Justifiez chaque force, faiblesse, opportunité et menace par une donnée du dossier.
- Pour chaque élément PESTEL, indiquez la dimension retenue et son effet possible sur l'activité.
- Présentez les formules, les étapes de calcul, les unités et une interprétation cohérente.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer la pénalité contractuelle prévue pour le retard de livraison ?

Appliquez les 3 % prévus au montant HT de la commande pour chaque semaine commencée de retard. Pour 1 500 €, la pénalité d'une semaine commencée est de 45 €, conformément à la clause du contrat.

Q : Comment calculer le taux de marge sur coûts variables et le seuil de rentabilité en 2025 ?

Les charges variables sont les achats consommés, soit 432 000 €, et les charges fixes totalisent 272 000 €. La marge sur coûts variables vaut 40 % du chiffre d'affaires; le seuil de rentabilité est donc de 680 000 €.

Q : Comment organiser le temps pour traiter les trois parties de l'épreuve ?

L'épreuve dure deux heures et les parties valent 7, 7 et 6 points. Répartissez le temps en fonction des points, gardez quelques minutes pour vérifier les calculs et assurez-vous de rendre le document réponse demandé.

Q : Qu'attend le jury dans les réponses juridiques et les calculs financiers ?

Les consignes demandent un raisonnement juridique structuré et motivé, fondé sur les documents. Pour les calculs, montrez les formules et les étapes, donnez les résultats avec leurs unités, puis interprétez-les brièvement.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/Vente, conseil et encaissement/2026/BP Boucher - Vente, conseil et encaissement - 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.