BP Responsable d'Entreprise Hippique

CORRIGÉ D'UN SUJET D'ENTRAÎNEMENT (NON OFFICIEL)

Proposition de corrigé rédigée par FormaV avec l'aide d'outils d'intelligence artificielle, pour un sujet d'entraînement FormaV. Ce n'est pas un document officiel de l'examen ; il peut contenir des erreurs.

Les sujets officiels des sessions passées et nos sujets d'entraînement sont classés sur https://bpreh.fr/annales-sujets-et-corriges

Document mis en ligne par FormaV®. Reproduction ou diffusion sans autorisation interdite.

BP RESPONSABLE D'ENTREPRISE HIPPIQUE • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

BP REH

Évaluation locale : prestations, contrats et relation client

Édition 2026 • Code sujet : FV-ENT-REH-EP1 • Durée : **2 heures** • Coefficient : **Sans coefficient national**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse juridique d'une prestation de stage annulée (4 questions) **Page 3**

2. Diagnostic stratégique et lancement d'une formule pension et cours (4 questions) **Page 6**

3. Calculs de marge, seuil de rentabilité et faisabilité commerciale (4 questions) **Page 9**

4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 13**

Sujet associé **(PDF) :** https://bpreh.fr/assets/annales/bp-reh/Prestations, contrats et relation client/2026/BP Responsable d'Entreprise Hippique - Prestations, contrats et relation client - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

FormaV - document d'entraînement non officiel

1. Analyse juridique d'une prestation de stage annulée

L'Écurie des Aulnes doit répondre à une cliente qui annule un stage d'équitation réservé pour sa fille et demande le remboursement de 80 euros. Il faut qualifier la réservation et la somme versée, puis apprécier les conditions d'annulation et les sommes que l'entreprise peut conserver ou réclamer à partir des éléments du dossier et du DT 1.

Qualification juridique des faits

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les faits utiles : identifiez les parties, la prestation, la formation du contrat, la somme versée et la demande formulée par la cliente.

Mme Lenoir est la cliente et l'Écurie des Aulnes, la prestataire. La prestation réservée est un stage d'équitation de deux jours pour la fille de Mme Lenoir, au prix de 240 €. Selon le courriel de confirmation, la réservation devient ferme après le versement de 80 €, effectué le 10 mai. Les échanges et le paiement établissent donc une réservation devenue ferme selon les conditions annoncées. La somme est désignée comme un « acompte », mais son régime n'est pas établi par un document signé. Le 20 mai, Mme Lenoir annule pour maladie et demande le remboursement des 80 €.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Réservation devenue ferme après le versement de 80 € ; Mme Lenoir demande le remboursement après l'annulation du stage.

Problème de droit

Question 1.2. Formulez le problème de droit concernant le remboursement de la somme versée par la cliente et le montant que l'entreprise peut réclamer.

> Le problème est de déterminer si Mme Lenoir peut obtenir le remboursement des 80 € versés et si l'Écurie peut conserver cette somme ou réclamer 40 € supplémentaires pour atteindre les 120 € prévus par la clause d'annulation. La réponse dépend du régime contractuel de la somme et de l'intégration de cette clause au contrat. Le courriel en établit la communication, mais le dossier ne précise pas si Mme Lenoir l'a acceptée.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Il faut déterminer si les 80 € sont remboursables et si la clause permet de réclamer un solde de 40 €.

Règle de droit applicable

Question 1.3. Exposez les règles de droit pertinentes à partir du DT 1. Distinguez notamment les effets d'un acompte de ceux d'arrhes et précisez la portée des conditions d'annulation communiquées dans le courriel de confirmation.

L'article 1103 du Code civil rend obligatoires les conditions d'un contrat légalement formé. La qualification de la somme et l'intégration de la clause d'annulation au contrat doivent donc être établies.

Somme	Effet en cas de désistement du client
Acompte	Il marque un engagement ferme. L'annulation peut constituer une inexécution, mais ne crée pas à elle seule une pénalité automatique.
Arrhes	Le client peut se désister en les perdant ; selon l'article 1590, le professionnel qui se désiste doit les restituer au double.

Le seul emploi du mot « acompte » ne suffit pas à établir le régime juridique de la somme. La clause de 50 % ne s'impose que si elle a été intégrée au contrat ; son acceptation peut être expresse ou tacite. L'article 1217 prévoit des recours en cas d'inexécution. L'arrêt de 2003 concerne les pourparlers et ne tranche pas ce litige.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> L'acompte marque un engagement ferme ; les arrhes permettent le désistement selon leur régime. La clause ne s'impose que si elle est intégrée au contrat.

Solution motivée

Question 1.4. Appliquez les règles aux faits et concluez de façon motivée sur les sommes que l'entreprise peut conserver ou réclamer au vu des seuls éléments du dossier. Indiquez quelle information contractuelle aurait dû être formulée plus clairement et complétez la grille de raisonnement juridique du DR 1.

1. **Faits établis :** le courriel annonce une réservation ferme après paiement et une annulation à moins de sept jours entraînant le paiement de 50 % du prix. Mme Lenoir a versé 80 € puis annulé.
2. **Application :** si la clause est établie comme intégrée au contrat, 50 % de 240 € représentent 120 €. Après imputation des 80 € versés, le solde serait de 40 €.
3. **Conclusion :** le courriel prouve que la clause a été communiquée, mais le dossier ne permet pas d'établir son acceptation ni un régime incontestable de la somme. La conservation des 80 € et la réclamation des 40 € ne sont donc pas certaines au vu des seuls éléments fournis. Il fallait préciser clairement si les 80 € étaient des arrhes ou un acompte, et formuler les conséquences de l'annulation ainsi que les modalités d'acceptation de la clause.

Grille juridique complétée

Grille d'analyse de la situation juridique : question 1

Étape du syllogisme	Éléments à compléter
Qualification juridique des faits	Réservation ferme après paiement ; 80 € versés
Problème de droit	Remboursement des 80 € et réclamation de 40 € ?
Règle de droit applicable	Conditions applicables si intégrées au contrat
Solution motivée de l'espèce	120 € si clause intégrée ; acceptation non établie

Compléter les cases indiquées par des points de suspension.

✓ RÉPONSE À RETENIR

120 € au total, dont 80 € déjà versés et 40 € de solde, seulement si la clause est établie comme intégrée au contrat.

FormaV - document d'entraînement non officiel

2. Diagnostic stratégique et lancement d'une formule pension et cours

La gérante envisage de lancer en septembre 2026 une formule mensuelle associant l'hébergement d'un équidé et quatre cours collectifs, afin de fidéliser la clientèle et de remplir des créneaux disponibles. Le diagnostic doit s'appuyer sur les ressources, le positionnement et les facteurs d'environnement de l'écurie, ainsi que sur les données commerciales des DT 2 et DT 3.

Diagnostic interne et externe

Question 2.1. Présentez au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces pour l'entreprise. Justifiez chaque élément par une donnée du dossier ou un fait explicitement indiqué dans le contexte et complétez le tableau de diagnostic du DR 1.

Les forces et faiblesses relèvent de l'interne; les opportunités et menaces viennent de l'environnement. Le tableau propose huit éléments justifiés, à reporter dans le DR 1.

Diagnostic	Élément retenu	Justification
Force	Installations adaptées	3 carrières et 1 manège couvert.
Force	Clientèle mobilisable	160 clients actifs et accueil personnalisé.
Faiblesse	Capacité de pension limitée	Taux moyen d'occupation de 95 %.
Faiblesse	Suivi des réclamations insuffisant	La gérante y consacre peu de temps.
Opportunité	Demande d'offres combinées	Des clients interrogés souhaitent une offre lisible pension-cours.
Opportunité	Nouveaux contacts locaux	La fête annuelle du cheval peut attirer des prospects.
Menace	Hausse des coûts	L'alimentation et l'énergie renchérissent l'exploitation.
Menace	Fortes chaleurs	Elles peuvent réduire les créneaux et imposer une adaptation.

La clientèle et les équipements soutiennent le projet, mais la pension est presque complète. Le lancement devra donc préserver la capacité, la qualité d'accueil et le suivi des clients.

Diagnostic stratégique complété dans le DR 1

Tableau de diagnostic stratégique : question 2

Diagnostic	Élément retenu	Justification tirée du dossier
Force	Installations adaptées	3 carrières, 1 manège couvert
Force	Clientèle mobilisable	160 clients, accueil personnalisé
Faiblesse	Capacité de pension limitée	Occupation moyenne : 95 %
Faiblesse	Suivi des réclamations limité	Peu de temps consacré
Opportunité	Demande d'offre combinée	Clients interrogés
Opportunité	Contacts locaux	Fête annuelle du cheval
Menace	Hausse des coûts	Alimentation et énergie
Menace	Fortes chaleurs	Créneaux réduits, organisation à adapter

✓ RÉPONSE À RETENIR

Forces : installations et clientèle. Faiblesses : pension presque complète et suivi des réclamations limité. Opportunités : demande d'offres combinées et fête locale. Menaces : hausse des coûts et fortes chaleurs.

Analyse PESTEL

Question 2.2. Classez les facteurs du DT 2 dans les dimensions pertinentes du PESTEL. Retenez au moins un facteur politique ou réglementaire, économique, socioculturel, technologique, environnemental et légal, puis précisez si chacun constitue principalement une opportunité ou une menace pour le projet.

Le PESTEL classe les facteurs externes selon leur nature. Les obligations d'accueil et d'activité relèvent du cadre réglementaire; celles portant sur la sécurité et le bien-être des équidés sont présentées dans la dimension légale.

Dimension	Facteur du dossier	Effet principal
Politique / réglementaire	Obligations applicables à l'accueil du public et à l'activité professionnelle	Menace : contraintes de conformité
Économique	Hausse des prix de l'alimentation et de l'énergie	Menace : coûts d'exploitation en hausse
Socioculturel	Demande d'offres lisibles combinant hébergement et cours	Opportunité : réponse aux attentes des clients
Technologique	Réservations et échanges de plus en plus réalisés en ligne	Opportunité : faciliter les échanges et le suivi client
Environnemental	Épisodes de fortes chaleurs	Menace : créneaux réduits et organisation à adapter
Légal	Obligations de sécurité et de bien-être des équidés	Menace : exigences à respecter

La demande d'offres combinées et les échanges en ligne peuvent soutenir le lancement. En contrepartie, la hausse des coûts, les aléas de chaleur et les obligations applicables imposent une organisation rigoureuse.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Opportunités : demande d'offres combinées et échanges en ligne. Menaces : contraintes réglementaires et légales, hausse des coûts et fortes chaleurs.

Choix de l'offre

Question 2.3. Analysez le choix de proposer une formule combinant pension et cours au regard du positionnement de l'entreprise, de ses ressources et des créneaux disponibles. Présentez un avantage et une limite de ce choix.

La formule correspond au positionnement personnalisé et aux petits groupes. Elle répond aux demandes d'offres combinées et peut fidéliser les clients en utilisant les créneaux du mardi et du jeudi.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Avantage : l'offre rend la prestation lisible et contribue à remplir des créneaux actuellement libres. **Limite :** l'occupation des pensions atteint déjà 95 %. En outre, 18 formules prévues nécessitent 72 places de cours par mois, alors que 12 places hebdomadaires libres en offrent environ 48 sur quatre semaines. Il faut donc ajuster les inscriptions ou augmenter les créneaux, sans compromettre la sécurité ni la qualité.

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Atout : offre lisible et fidélisation. Limite : pension occupée à 95 % et besoin prévisionnel de 72 places de cours par mois, supérieur aux quelque 48 places disponibles sur quatre semaines.

Préconisations opérationnelles

Question 2.4. Formulez trois préconisations opérationnelles pour lancer l'offre et améliorer la relation client. Pour chacune, indiquez l'objectif poursuivi et un indicateur permettant d'en suivre le résultat.

1. Formaliser une fiche d'offre et un contrat précisant le prix, les quatre cours, les modalités de réservation et d'annulation. Objectif : éviter les incompréhensions. Indicateur : nombre de réclamations liées à l'offre.

2. Tester l'offre auprès du fichier clients et lors de la fête du cheval, en plafonnant les inscriptions selon les places de cours et la capacité de pension. Objectif : valider la demande sans dégrader le service. Indicateur : nombre de formules souscrites et taux d'occupation des places disponibles.

3. Mettre en place un registre de réclamations et un planning prévoyant les adaptations nécessaires en cas de fortes chaleurs. Objectif : améliorer le suivi client et la sécurité. Indicateurs : délai moyen de réponse et taux de satisfaction.

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Clarifier les conditions, tester l'offre dans la limite des capacités et suivre les inscriptions, les réclamations, les délais de réponse et la satisfaction.

FormaV - document d'entraînement non officiel

3. Calculs de marge, seuil de rentabilité et faisabilité commerciale

L'écurie étudie la viabilité économique de la formule pension et cours à partir d'un prix mensuel de 300 euros, d'un coût variable de 180 euros par client et de charges fixes affectées de 1 800 euros. Les calculs mobilisent aussi le chiffre d'affaires des cours de l'année N et de l'année N-1, les prévisions de vente et la capacité maximale de l'offre.

Marge sur coût variable

Question 3.1. Calculez la marge sur coût variable unitaire de la formule, puis le taux de marge sur coût variable rapporté au prix de vente. Présentez les calculs.

Calcul	Formule et opération	Résultat
Marge sur coût variable unitaire	Prix de vente - coût variable : 300 € - 180 €	120 € par formule
Taux de marge sur coût variable	(Marge sur coût variable / prix de vente) × 100 : (120 / 300) × 100	40 %

La marge unitaire contribue à couvrir les charges fixes. Le taux exprime cette contribution en proportion du prix de vente.

Calculs de marge complétés

Calcul demandé	Opération	Résultat
Marge sur coût variable unitaire	300 - 180	120 €
Taux de marge sur coût variable	(120 / 300) × 100	40 %
Seuil de rentabilité mensuel en clients		
Chiffre d'affaires au seuil de rentabilité		
Évolution du chiffre d'affaires des cours		

✓ RÉPONSE À RETENIR

Marge sur coût variable unitaire : 120 €. Taux de marge sur coût variable : 40 %.

Seuil de rentabilité

Question 3.2. Calculez le seuil de rentabilité mensuel en nombre de formules, en arrondissant au client entier supérieur. Indiquez le chiffre d'affaires correspondant à ce seuil.

Le seuil en formules se calcule en divisant les charges fixes mensuelles par la marge sur coût variable unitaire. Le résultat est déjà un nombre entier, donc l'arrondi supérieur ne le modifie pas.

Calcul	Formule et opération	Résultat
Seuil mensuel	Charges fixes / marge unitaire : 1 800 / 120	15 formules
Chiffre d’affaires au seuil	Seuil × prix mensuel : 15 × 300 €	4 500 € par mois

Seuil de rentabilité complété

Calcul demandé	Opération	Résultat
Marge sur coût variable unitaire	.....	.....
Taux de marge sur coût variable	.....	.....
Seuil de rentabilité mensuel en clients	1 800 / 120	15 clients .....
Chiffre d'affaires au seuil de rentabilité	15 × 300	4 500 € .....
Évolution du chiffre d'affaires des cours	.....	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité : 15 formules par mois, soit 4 500 € de chiffre d’affaires mensuel.

Évolution du chiffre d'affaires

Question 3.3. À partir du DT 3, calculez le chiffre d'affaires annuel des prestations de cours en année N et son évolution en pourcentage par rapport à l'année N-1. Arrondissez le taux à une décimale.

Le DT 3 indique un chiffre d’affaires des cours de 81 000 € en année N, contre 72 000 € en N-1. L’évolution en pourcentage se calcule en rapportant l’écart au chiffre d’affaires de N-1.

Calcul	Formule et opération	Résultat
Chiffre d’affaires en N	Donnée du DT 3	81 000 €
Écart en valeur	81 000 € - 72 000 €	9 000 €
Évolution en pourcentage	(9 000 / 72 000) × 100	+12,5 %

FormaV - document d'entraînement non officiel

Évolution du chiffre d'affaires complétée

Calcul demandé	Opération	Résultat
Marge sur coût variable unitaire	.....	.....
Taux de marge sur coût variable	.....	.....
Seuil de rentabilité mensuel en clients	.....	.....
Chiffre d'affaires au seuil de rentabilité	.....	.....
Évolution du chiffre d'affaires des cours	(81 000 - 72 000) / 72 × 100	+12,5 %

✓ RÉPONSE À RETENIR

Chiffre d'affaires des cours en N : 81 000 €, en hausse de 12,5 % par rapport à N-1.

Faisabilité économique

Question 3.4. Comparez le seuil de rentabilité mensuel à la capacité maximale et à la prévision de ventes. Concluez sur la faisabilité économique à court terme et identifiez une limite de cette conclusion.

Repère mensuel	Clients	Écart par rapport au seuil
Seuil de rentabilité	15	Référence
Prévision de ventes	18	3 au-dessus du seuil
Capacité maximale	20	5 au-dessus du seuil, 2 places au-delà des ventes prévues

La prévision dépasse le seuil sans excéder la capacité. À 18 ventes, la contribution après charges fixes serait de 360 € par mois. La faisabilité paraît favorable à court terme, mais cette estimation dépend de la réalisation des ventes prévues et de la justesse des coûts retenus.

Comparaison de la prévision au seuil et à la capacité

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

Seuil : 15 clients/mois

Prévision : 18, soit 3 au-dessus du seuil

Capacité : 20, soit 2 places restantes

Résultat prévisionnel après charges fixes : 360 €/mois

FormaV - document d'entraînement non officiel

✓ RÉPONSE À RETENIR

18 ventes prévues dépassent le seuil de 15 et restent sous la capacité de 20 : faisabilité favorable à court terme, sous réserve des prévisions et des coûts.

FormaV - document d'entraînement non officiel

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

Bilan de l'épreuve : Cette évaluation locale du BP Responsable d'entreprise hippique, Édition 2026, code FV-ENT-REH-EP1 dure 2 heures et n'a pas de coefficient national. Elle porte sur l'Écurie des Aulnes et son projet de formule pension et cours, ainsi que sur une réservation de stage contestée. Elle évalue le raisonnement juridique, le diagnostic stratégique, la relation client et les calculs de gestion.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Un contrat légalement formé s'impose aux parties ; il faut établir ce qui a été convenu et distinguer les faits prouvés des faits inconnus.
- Le seul terme « acompte » ne suffit pas à établir le régime de la somme : distinguer acompte et arrhes et vérifier les conditions communiquées et acceptées.
- Marge sur coût variable unitaire = prix de vente unitaire - coût variable unitaire ; taux de marge sur coût variable = marge sur coût variable / prix de vente.
- Seuil de rentabilité en clients = charges fixes / marge sur coût variable unitaire ; arrondir au client entier supérieur et comparer aux ventes prévues et à la capacité.

Points de vigilance & attentes du jury

- En droit, suivez les quatre étapes du syllogisme et ne présumez ni l'acceptation séparée des conditions ni la revente possible de la prestation.
- Pour le diagnostic, justifiez chaque force, faiblesse, opportunité et menace par une donnée précise du contexte ou des DT.
- Dans le PESTEL, classez chaque facteur dans la dimension pertinente et indiquez s'il favorise ou menace principalement le projet.
- Pour les calculs, montrez les opérations, les unités et les arrondis ; comparez le seuil aux prévisions et à la capacité sans confondre faisabilité et certitude.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le taux de marge sur coût variable de la formule ?

Calculez d'abord la marge unitaire en soustrayant le coût variable du prix de vente. Divisez ensuite cette marge par le prix de vente et multipliez par 100 pour obtenir le taux en pourcentage.

Q : Comment traiter juridiquement la somme appelée « acompte » dans le dossier ?

Ne déduisez pas son régime du seul mot « acompte ». Examinez le courriel de confirmation, le versement établi et les informations manquantes, notamment l'absence de document signé précisant le régime juridique de la somme.

Q : Combien de temps dure l'épreuve et quels éléments faut-il rendre ?

L'épreuve dure 2 heures et comporte trois parties notées sur 7, 7 et 6 points, pour un total de 20 points. Le DR 1, situé en fin de dossier, doit être complété et rendu avec la copie.

Q : Qu'attend le sujet pour les calculs et le diagnostic stratégique ?

Justifiez les éléments du diagnostic par les données du sujet ou des documents. Pour les calculs, présentez la méthode, les opérations, les résultats et les unités, puis indiquez les arrondis demandés.

Sujet associé **associé (PDF) :** https://bpreh.fr/assets/annales/bp-reh/Prestations, contrats et relation client/2026/BP Responsable d'Entreprise Hippique - Prestations, contrats et relation client - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources BP Responsable d'Entreprise Hippique : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

FormaV - document d'entraînement non officiel

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.