BP Responsable d'Entreprise Hippique

SUJET D'ENTRAÎNEMENT NON OFFICIEL

Sujet rédigé par FormaV avec l'aide d'outils d'intelligence artificielle, pour s'entraîner. Ce document n'a pas été donné à l'examen : ce n'est ni un sujet officiel ni une annale de session. Les entreprises, données et documents qu'il contient sont fictifs.

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.

BREVET PROFESSIONNEL

RESPONSABLE D'ENTREPRISE HIPPIQUE

ÉDITION 2026

ÉVALUATION LOCALE : PRESTATIONS, CONTRATS ET RELATION CLIENT

Coefficient : Sans coefficient national Durée : 2 heures

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

Composition de l'épreuve	Support
PARTIE 1 : Analyse juridique (7 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 2 : Analyse managériale et stratégique (7 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 3 : Analyse économique et commerciale (6 points)	Dossier Questionnement
DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES (DT 1, DT 2, DT 3)	Fourni avec le sujet
DOCUMENTS RÉPONSES (DR 1) : À RENDRE AVEC LA COPIE	Fin de sujet

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

Ce sujet comporte 8 pages numérotées de 1/8 à 8/8.
Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

LES DOCUMENTS RÉPONSES SITUÉS EN FIN DE DOSSIER SONT À COMPLÉTER ET À RENDRE OBLIGATOIREMENT AVEC LA COPIE.

FormaV - document d'entraînement non officiel

DOSSIER SUJET

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE ET CONSIGNES : ÉCURIE DES AULNES, SARL SITUÉE À SAINT-LAURENT-SUR-GORRE (HAUTE-VIENNE)

Repère de certification : le BP Responsable d'entreprise hippique rénové est organisé en unités capitalisables. « Prestations, contrats et relation client » n'est pas l'intitulé d'une épreuve nationale distincte assortie d'un code, d'une durée ou d'un coefficient nationaux. Le présent sujet constitue une évaluation locale construite autour de compétences professionnelles en lien avec le fonctionnement de l'entreprise, l'organisation des activités et la commercialisation des prestations.

Vous conseillez la gérante de l'Écurie des Aulnes, une SARL de 6 salariés qui accueille 42 équidés en pension et propose des cours d'équitation, des stages et des promenades accompagnées. L'entreprise se positionne sur un accueil personnalisé et des groupes de petite taille. Une cliente conteste une facture après l'annulation d'un stage. Dans le même temps, l'entreprise envisage de lancer une formule de pension avec cours inclus. Vous devez analyser la situation contractuelle, éclairer les choix de gestion et exploiter les données commerciales fournies.

Le barème de cette évaluation locale est de 20 points : partie 1, 7 points ; partie 2, 7 points ; partie 3, 6 points. Les documents DT 1 à DT 3 sont à utiliser. Les calculs doivent être présentés avec leurs unités et leur méthode.

PARTIE 1 : Analyse juridique (7 points)

Qualification des faits et raisonnement juridique appliqué à une prestation annulée

Le 3 mai 2026, Mme Lenoir réserve par courriel un stage d'équitation de deux jours pour sa fille, au prix de 240 euros. Le courriel de confirmation de l'Écurie des Aulnes précise que la réservation devient ferme après versement d'un acompte de 80 euros et que toute annulation par le client moins de 7 jours avant le stage entraîne le paiement de 50 % du prix. Le 10 mai, Mme Lenoir verse 80 euros. Le stage est prévu les 23 et 24 mai. Le 20 mai, elle informe l'entreprise que sa fille est malade et demande le remboursement de la somme versée. L'entreprise refuse le remboursement et réclame 120 euros au total, soit l'acompte déjà versé et un solde de 40 euros. Aucun document signé ne précise le régime juridique de la somme appelée « acompte ».

Vous répondrez en suivant les quatre étapes du syllogisme juridique : qualification juridique des faits, problème de droit, règle de droit applicable, solution motivée au cas d'espèce. Appuyez-vous sur le DT 1 et distinguez les faits établis des éléments qui ne sont pas établis.

1.1 (1,5 point) Qualifiez juridiquement les faits utiles : identifiez les parties, la prestation, la formation du contrat, la somme versée et la demande formulée par la cliente.

1.2 (1 point) Formulez le problème de droit auquel l'entreprise doit répondre concernant le remboursement de la somme versée et le montant qu'elle peut réclamer.

FormaV - document d'entraînement non officiel

1.3 (2,5 points) 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.

1.4 (2 points) Appliquez ces 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.

PARTIE 2 : Analyse managériale et stratégique (7 points)

Diagnostic interne et externe, choix managériaux et préconisations

La gérante envisage, à compter de septembre 2026, une formule mensuelle « Pension et cours » comprenant l'hébergement d'un équidé et quatre cours collectifs. Elle souhaite fidéliser la clientèle et mieux remplir les créneaux du mardi et du jeudi. L'offre devra respecter la capacité d'accueil, la sécurité des personnes et des équidés, ainsi que les règles applicables aux activités proposées. Utilisez les informations du DT 2 et les données commerciales du DT 3.

2.1 (2 points) Réalisez un diagnostic interne et externe de l'entreprise. Présentez au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces, en justifiant chaque élément par une donnée du dossier ou par un fait explicitement indiqué dans le contexte.

2.2 (2 points) 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. Précisez pour chacun s'il constitue principalement une opportunité ou une menace pour le projet.

2.3 (1,5 point) 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.

2.4 (1,5 point) 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.

PARTIE 3 : Analyse économique et commerciale (6 points)

Exploitation des données de coût, de marge et de capacité

Pour préparer le lancement, la gérante estime les charges fixes mensuelles affectées à la nouvelle formule à 1 800 euros. Le coût variable mensuel par formule vendue est estimé à 180 euros. Le prix mensuel envisagé est de 300 euros TTC. Pour les calculs de gestion demandés, utilisez les montants de prix et de coûts fournis, sans retraitement de TVA. La capacité maximale prévue pour cette formule est de 20 clients par mois. Les prévisions de ventes et les données de l'année précédente figurent dans le DT 3.

FormaV - document d'entraînement non officiel

3.1 (1,5 point) 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.

3.2 (1,5 point) 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.

3.3 (1,5 point) 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.

3.4 (1,5 point) 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.

FormaV - document d'entraînement non officiel

DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : ÉLÉMENTS DE DROIT DES CONTRATS ET JURISPRUDENCE

Extraits du Code civil, version en vigueur au 1er janvier 2026 :

- **Article 1103 :** « Les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits. »
- **Article 1112-1, alinéa 1 :** « Celle des parties qui connaît une information dont l'importance est déterminante pour le consentement de l'autre doit l'en informer dès lors que, légitimement, cette dernière ignore cette information ou fait confiance à son cocontractant. »
- **Article 1217 :** « La partie envers laquelle l'engagement n'a pas été exécuté, ou l'a été imparfaitement, peut [...] refuser d'exécuter ou suspendre l'exécution de sa propre obligation ; poursuivre l'exécution forcée en nature ; solliciter une réduction du prix ; provoquer la résolution du contrat ; demander réparation des conséquences de l'inexécution. »
- **Article 1590 :** « Si la promesse de vendre a été faite avec des arrhes, chacun des contractants est maître de s'en départir, celui qui les a données en les perdant, et celui qui les a reçues en restituant le double. » Cet article concerne les arrhes et ne transforme pas, à lui seul, toute somme versée lors d'une réservation en arrhes.

Jurisprudence : Cour de cassation, chambre commerciale, 26 novembre 2003, pourvoi n° 00-10.243. Dans cet arrêt relatif à la rupture de pourparlers, la Cour rappelle, au visa de l'article 1382 ancien du Code civil, que l'initiative, le déroulement et la rupture des pourparlers sont libres, sous réserve de la faute commise dans l'exercice de cette liberté, et que la réparation ne peut avoir pour objet de compenser les avantages attendus du contrat non conclu. Cette décision porte sur la rupture de négociations précontractuelles : elle ne tranche pas directement le litige de réservation présenté dans le sujet. Elle illustre la nécessité de qualifier précisément la situation juridique avant d'appliquer une règle.

Repères pour le dossier : le courriel de confirmation et le versement de la somme sont établis. Aucun contrat signé n'est fourni. Le dossier ne précise pas si les conditions d'annulation ont été acceptées séparément ni si la prestation peut être revendue après l'annulation. Ne présumez pas ces faits.

DT 2 : REPÈRES DE DIAGNOSTIC STRATÉGIQUE ET FACTEURS D'ENVIRONNEMENT

Données internes communiquées par la gérante : entreprise créée en 2018 ; 6 salariés ; 42 équidés en pension ; 3 carrières et 1 manège couvert ; taux moyen d'occupation des pensions de 95 % ; fichier de 160 clients actifs ; 12 places hebdomadaires de cours actuellement libres le mardi et le jeudi ; communication principalement assurée par le site internet et les réseaux sociaux ; la gérante consacre peu de temps au suivi formalisé des réclamations.

Éléments d'environnement retenus pour l'étude : la hausse des prix de l'alimentation et de l'énergie augmente les coûts d'exploitation ; une association locale organise chaque année une fête du cheval susceptible d'apporter de nouveaux contacts ; plusieurs clients interrogés demandent des offres lisibles combinant hébergement et cours ; les réservations et les échanges sont de plus en plus réalisés en ligne ; les épisodes de fortes chaleurs peuvent réduire certains créneaux d'activité et imposer une adaptation de l'organisation ; les prestations proposées

FormaV - document d'entraînement non officiel

impliquent de prendre en compte les obligations applicables à l'accueil du public, à l'activité professionnelle, à la sécurité et au bien-être des équidés. Ces éléments sont des données de situation fournies pour l'analyse, et non une liste exhaustive des règles applicables.

Positionnement déclaré : accueil personnalisé, petits groupes et suivi régulier des chevaux. La gérante souhaite éviter une baisse de qualité de service et ne veut pas dépasser la capacité d'accueil des installations.

DT 3 : TABLEAU DE BORD COMMERCIAL ET DONNÉES DE GESTION PRÉVISIONNELLES

Les montants et volumes ci-dessous sont fournis par l'entreprise pour l'étude. Les valeurs relatives à la formule « Pension et cours » sont des prévisions mensuelles pour la période de lancement. Les données de cours concernent l'ensemble des cours vendus par l'entreprise.

Données comptables simplifiées et tableau de bord commercial

Indicateur	Année N-1	Année N ou prévision
Chiffre d'affaires des prestations de cours	72 000 €	81 000 €
Nombre de clients actifs	145	160
Prix mensuel envisagé de la formule Pension et cours	Sans objet	300 € par client
Coût variable mensuel estimé par formule vendue	Sans objet	180 € par client
Charges fixes mensuelles affectées à la formule	Sans objet	1 800 €
Prévision de ventes de la formule	Sans objet	18 clients par mois
Capacité maximale de la formule	Sans objet	20 clients par mois

Source : données de gestion communiquées par l'Écurie des Aulnes pour l'évaluation.

FormaV - document d'entraînement non officiel

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Grille de raisonnement juridique et diagnostic stratégique — **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Complétez les tableaux ci-dessous. Pour la question 1.4, la grille structure votre raisonnement mais ne remplace pas la rédaction d'une solution motivée. Pour la partie 2, justifiez chaque élément à l'aide des informations du sujet ou des documents.

Grille d'analyse de la situation juridique : question 1

Étape du syllogisme	Éléments à compléter
Qualification juridique des faits	.....
Problème de droit	.....
Règle de droit applicable	.....
Solution motivée de l'espèce	.....

Compléter les cases indiquées par des points de suspension.

Tableau de diagnostic stratégique : question 2

Diagnostic	Élément retenu	Justification tirée du dossier
Force	.....	.....
Force	.....	.....
Faiblesse	.....	.....
Faiblesse	.....	.....
Opportunité	.....	.....
Opportunité	.....	.....
Menace	.....	.....
Menace	.....	.....

Indiquer les éléments du diagnostic et leur justification.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Tableau de calculs de gestion : question 3

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	.....	.....

Présenter les opérations, les résultats et les unités.

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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.