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 Sommelier, veuillez visiter :
bpsommelier.fr/annales-sujets-et-corriges

BP Sommelier

Commercialisation des vins et autres boissons

Session 2026 • Code sujet : **26-BP-SOM-E2** • Durée : **1 h 35** • Coefficient : **10**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse juridique d'une inexécution contractuelle (4 questions) **Page 3**

2. Diagnostic stratégique et développement des ventes au verre (4 questions) **Page 5**

3. Analyse des ventes et calcul de marges (4 questions) **Page 8**

4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 10**

Sujet officiel (PDF) : https://bpsommelier.fr/assets/annales/bp-sommelier/Supports de vente et carte des boissons/2026/BP Sommelier - Supports de vente et carte des boissons - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse juridique d'une inexécution contractuelle

Le restaurant L'Écume des Vignes a commandé 48 bouteilles de vin blanc à Vins Atlantique, mais seulement 36 ont été livrées après la date limite convenue. À partir des faits et des extraits juridiques du dossier, il faut examiner la demande de résolution de la commande et de remboursement.

Qualification des faits

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les faits utiles et identifiez les parties au contrat ainsi que leurs obligations principales.

Un contrat de vente a été conclu entre la SARL L'Écume des Vignes, acheteur, et la société Vins Atlantique, vendeur, par l'acceptation du bon de commande. Le vendeur devait livrer 48 bouteilles de vin blanc au plus tard le 10 mai, pour 441,60 € HT. L'acheteur devait payer le prix convenu. La livraison de 36 bouteilles le 18 mai constitue une exécution tardive et partielle de l'obligation contractuelle du vendeur ; le solde annoncé pour le 25 mai n'a pas été accepté.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Contrat de vente entre le restaurant acheteur et Vins Atlantique vendeur ; livraison complète et ponctuelle contre paiement du prix convenu.

Problème de droit

Question 1.2. Formulez le problème de droit soulevé par le retard de livraison et la livraison partielle.

Le contrat prévoyait une livraison complète au plus tard le 10 mai. Le fournisseur a livré 36 bouteilles le 18 mai et annoncé le solde pour le 25 mai, sans accord du restaurant pour reporter l'échéance. L'opération commerciale prévue le 12 mai rend le retard particulièrement préjudiciable. Le problème de droit est donc de déterminer si cette inexécution tardive et partielle est suffisamment grave pour permettre au restaurant de résoudre le contrat et d'obtenir le remboursement des sommes versées.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le retard et la livraison partielle constituent-ils une inexécution suffisamment grave pour justifier la résolution et le remboursement ?

Règles applicables

Question 1.3. Énoncez les règles de droit applicables à l'inexécution contractuelle en vous appuyant sur les articles reproduits au DT 1. Distinguez les conditions de mise en demeure et les sanctions envisageables.

L'article 1103 impose le respect du contrat. Selon l'article 1217, une inexécution ou une exécution imparfaite ouvre notamment droit à l'exécution forcée, à la réduction du prix, à la résolution ou à la réparation du préjudice ; les sanctions compatibles peuvent se cumuler. L'exécution forcée en nature prévue à l'article 1221 suppose une mise

en demeure, sauf impossibilité ou disproportion manifeste. La résolution relève des cas de l'article 1224, notamment d'une notification en cas d'inexécution suffisamment grave. Pour les dommages-intérêts, l'article 1231 exige une mise en demeure dans un délai raisonnable, sauf inexécution définitive.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Sanctions : exécution forcée, réduction du prix, résolution et dommages-intérêts, selon les conditions prévues aux articles 1217, 1221, 1224 et 1231.

Application au cas

Question 1.4. Appliquez les règles aux faits et proposez une solution motivée à la demande du restaurant. Indiquez les démarches qu'il doit accomplir avant de réclamer la résolution et le remboursement.

Le dépassement du délai et la livraison incomplète ont compromis l'opération du 12 mai ; le manquement peut donc être suffisamment grave pour justifier la résolution de la commande entière. Le restaurant devrait mettre le fournisseur en demeure par écrit de livrer les 12 bouteilles restantes dans un délai raisonnable, en exposant l'échéance contractuelle et le préjudice. Si l'inexécution persiste, il pourra notifier une résolution motivée ou saisir le juge en cas de contestation. Il pourra ensuite réclamer la restitution des sommes versées, en organisant le retour des bouteilles reçues.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Mettre le fournisseur en demeure, puis notifier la résolution motivée si le manquement persiste ; réclamer le remboursement et restituer les bouteilles livrées.

2. Diagnostic stratégique et développement des ventes au verre

La direction souhaite rendre la carte plus lisible et augmenter les ventes de vins au verre tout en respectant le positionnement local et gastronomique de l'établissement. L'analyse mobilise les données internes et de marché du DT 3 ainsi que le tableau de diagnostic à compléter sur le DR 1.

Diagnostic interne

Question 2.1. Établissez un diagnostic interne en distinguant deux forces et deux faiblesses de l'entreprise, en vous appuyant sur les données du dossier.

Diagnostic interne	Éléments relevés
Force	Restaurant gastronomique, cuisine de produits locaux et sélection de vins de domaines indépendants.
Force	70 % des références de vins au verre sont locales et leur chiffre d'affaires progresse de 8 %.
Faiblesse	Le sommelier dispose de seulement 3 heures par semaine pour suivre ventes et stocks.
Faiblesse	La carte doit être rendue plus lisible et actualisée, selon la direction.

Le tableau distingue les ressources déjà mobilisables des limites internes. La progression du chiffre d'affaires au verre et la forte part de références locales constituent des résultats mesurables. La volonté de clarifier la carte signale un chantier d'amélioration, tandis que les trois heures hebdomadaires de suivi restreignent le temps disponible pour le mener et renouveler les références sans alourdir l'organisation.

Diagnostic interne complété

Diagnostic	Éléments relevés dans le dossier
Forces	Gastronomie, domaines indépendants
Forces	70 % local ; CA au verre +8 %
Faiblesses	Suivi limité à 3 h par semaine
Faiblesses	Carte à clarifier et actualiser
Opportunités	
Menaces	

✓ RÉPONSE À RETENIR

Atouts : identité gastronomique locale et ventes au verre en hausse. Limites : temps de suivi restreint et carte à clarifier.

Analyse PESTEL

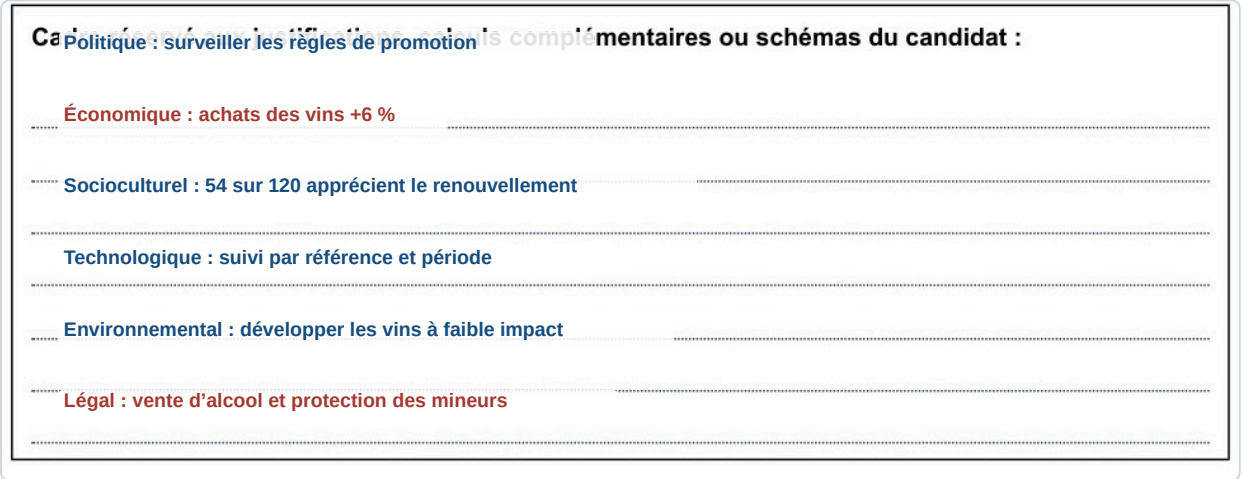
Question 2.2. Réalisez une analyse PESTEL synthétique : identifiez une opportunité ou une menace pertinente pour chacun des facteurs politique, économique, socioculturel, technologique, environnemental et légal. Justifiez au moins trois éléments par des données du DT 3.

PESTEL synthétique, avec les limites des informations disponibles :

Facteur	Opportunité ou menace
Politique	Menace potentielle à surveiller : une politique publique plus restrictive sur la promotion de l'alcool pourrait la limiter ; aucune mesure n'est annoncée dans le dossier.
Économique	Menace : les coûts d'achat des vins ont augmenté de 6 % en un an.
Socioculturel	Opportunité : 54 répondants sur 120 apprécient le renouvellement des vins au verre. L'enquête locale n'est pas représentative de tout le marché.
Technologique	Opportunité : le logiciel de caisse extrait les ventes par référence et par période.
Environnemental	Opportunité de différenciation : la direction souhaite accroître l'offre de vins issus de pratiques à faible impact.
Légal	Menace : respecter les règles de vente d'alcool et de protection des mineurs.

Les éléments explicitement chiffrés sont la hausse de 6 % des coûts et le résultat de l'enquête locale, 54 répondants sur 120, qui ne représente pas tout le marché. Le logiciel de caisse offre un moyen concret de suivre l'évolution des ventes. Les autres facteurs reposent sur les repères fournis, sans leur attribuer de données externes absentes du dossier ni d'évolution déjà annoncée.

Repères PESTEL dans le cadre de réponse



✓ RÉPONSE À RETENIR

Opportunités : intérêt déclaré pour le renouvellement et suivi facilité par la caisse. Menaces : hausse des coûts, règles de vente d'alcool et risque politique à surveiller.

Cohérence stratégique

Question 2.3. Analysez la cohérence de la stratégie de développement des ventes au verre avec le positionnement et les ressources de l'établissement. Appuyez votre réponse sur au moins deux éléments du dossier.

Le développement des ventes au verre est cohérent avec le positionnement : l'établissement met en avant une cuisine locale, des domaines indépendants et 70 % des références proposées au verre sont locales. Il répond aussi à l'intérêt exprimé par 54 répondants sur 120 pour une offre renouvelée, et les ventes au verre progressent déjà de 8 %.

La démarche doit toutefois rester maîtrisée : le sommelier ne consacre que 3 heures par semaine au suivi des ventes et des stocks. Le logiciel de caisse permet de piloter les références et les périodes. Un renouvellement régulier, mais limité et mesuré, est donc adapté aux ressources disponibles.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Stratégie cohérente avec l'identité locale et la demande observée, à condition de maîtriser le rythme de renouvellement avec le temps disponible et les données de caisse.

Préconisations opérationnelles

Question 2.4. Formulez deux préconisations opérationnelles pour actualiser la carte et développer les ventes au verre. Pour chacune, indiquez un objectif et un indicateur de suivi.

1. **Renouveler une sélection courte de vins au verre**, en privilégiant les domaines indépendants, les références locales et les pratiques à faible impact. Objectif : dynamiser l'offre sans alourdir le suivi. Indicateurs mensuels : chiffre d'affaires au verre et nombre de références renouvelées.
2. **Réorganiser la carte** par catégories lisibles, avec origine, prix au verre et repère d'accord avec les plats. Objectif : faciliter le choix et favoriser la commande au verre. Indicateurs mensuels : part du chiffre d'affaires au verre dans les ventes de boissons et ventes par référence, extraites du logiciel de caisse.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Renouveler une sélection locale et lisible, puis suivre chaque mois le chiffre d'affaires au verre et sa part dans les ventes de boissons.

3. Analyse des ventes et calcul de marges

Le restaurant exploite ses données trimestrielles de chiffre d'affaires pour analyser les ventes de boissons et fixer un objectif de progression des vins au verre. Les calculs portent aussi sur le rendement et la marge du vin blanc « Les Ajoncs », avec les données de coût, de prix, de volume et de TVA du dossier.

Rendement et chiffre d'affaires potentiel

Question 3.1. Pour le vin blanc « Les Ajoncs », calculez le nombre de portions complètes de 12 cl obtenues par bouteille, puis le chiffre d'affaires TTC potentiel si toutes les portions sont vendues à 8,40 €.

La bouteille contient 75 cl et une portion servie correspond à 12 cl. Le calcul 75 ÷ 12 donne 6,25 : seules 6 portions complètes peuvent être servies, avec 3 cl restants. Le chiffre d'affaires potentiel est calculé sur ces 6 portions complètes, et non sur le volume restant. À 8,40 € TTC par portion, le chiffre d'affaires potentiel par bouteille est donc de 6 × 8,40 €.

✓ RÉPONSE À RETENIR

6 portions complètes par bouteille, soit 50,40 € TTC de chiffre d'affaires potentiel.

Coût d'achat et marge brute

Question 3.2. Calculez le coût d'achat HT d'une portion de 12 cl du vin « Les Ajoncs », puis sa marge brute unitaire HT. Convertissez le prix de vente de 8,40 € TTC en prix HT avant de calculer la marge.

Le coût d'achat d'une portion est calculé au prorata des volumes : la portion de 12 cl représente 12/75 de la bouteille. Le prix de vente TTC doit être converti en HT en retirant la TVA de 20 %, donc en le divisant par 1,20. La marge brute unitaire HT correspond ensuite au prix de vente HT diminué du coût d'achat HT de la portion.

Calcul	Résultat
Coût d'achat HT par portion : 7,50 € × 12 cl ÷ 75 cl	1,20 € HT
Prix de vente HT : 8,40 € TTC ÷ 1,20	7,00 € HT
Marge brute unitaire : 7,00 € − 1,20 €	5,80 € HT

✓ RÉPONSE À RETENIR

Coût d'achat : 1,20 € HT par portion. Marge brute unitaire : 5,80 € HT.

Part des ventes au verre

Question 3.3. À partir des ventes trimestrielles du DT 3, calculez la part des ventes de vins au verre dans le chiffre d'affaires total des boissons. Présentez le résultat en pourcentage, arrondi à un chiffre après la virgule.

Étape	Calcul	Résultat
Chiffre d'affaires total des boissons	18 600 € + 43 400 €	62 000 € TTC
Part des vins au verre	18 600 € ÷ 62 000 € × 100	30,0 %

Le dénominateur comprend les deux catégories du tableau de bord : vins au verre et autres boissons. La part calculée concerne le chiffre d'affaires TTC du trimestre de référence. Elle indique que les vins au verre représentent 30,0 % des ventes totales de boissons, soit moins d'un tiers.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Les vins au verre représentent 30,0 % du chiffre d'affaires total des boissons.

Objectif de chiffre d'affaires

Question 3.4. Le restaurant fixe comme objectif une progression de 15 % du chiffre d'affaires des vins au verre par rapport au trimestre de référence. Calculez le chiffre d'affaires cible et le montant supplémentaire à réaliser, puis proposez un indicateur permettant de suivre cet objectif chaque mois.

La base de calcul est le chiffre d'affaires trimestriel de référence des vins au verre, soit 18 600 € TTC. Une hausse de 15 % revient à multiplier cette base par 1,15. Le montant supplémentaire correspond à la différence entre la cible et la référence. Pour un suivi chaque mois, le logiciel de caisse permet d'extraire les ventes par référence et par période : on peut comparer le cumul mensuel des vins au verre à la trajectoire cible.

Indicateur	Calcul	Résultat
Chiffre d'affaires cible trimestriel	18 600 € × 1,15	21 390 € TTC
Montant supplémentaire	21 390 € − 18 600 €	2 790 € TTC
Repère mensuel moyen	21 390 € ÷ 3	7 130 € TTC

Indicateur de suivi : chiffre d'affaires mensuel TTC des vins au verre, puis cumul du trimestre comparé à la cible de 21 390 €.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Cible trimestrielle : 21 390 € TTC, soit 2 790 € TTC supplémentaires. Suivre chaque mois le chiffre d'affaires TTC des vins au verre.

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

Bilan de l'épreuve : L'épreuve E2 du BP Sommelier, session 2026, code 26-BP-SOM-E2, dure 1 h 35 et est coefficient 10. Elle porte sur le restaurant gastronomique L'Écume des Vignes, sa carte et ses ventes de boissons. Elle évalue le raisonnement juridique, le diagnostic interne et PESTEL, la cohérence stratégique, les préconisations commerciales et les calculs de rendement, de chiffre d'affaires et de marge.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le nombre de portions complètes par bouteille se calcule en divisant le volume de la bouteille par celui d'une portion, puis en retenant la partie entière.
- Prix HT = prix TTC ÷ (1 + taux de TVA) ; marge brute unitaire HT = prix de vente HT - coût d'achat HT de la portion.
- Part des ventes au verre = chiffre d'affaires des vins au verre ÷ chiffre d'affaires total des boissons × 100.
- Le PESTEL étudie les facteurs politique, économique, socioculturel, technologique, environnemental et légal.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer le retard de livraison de la livraison partielle et relier les faits aux obligations du contrat.
- Examiner la mise en demeure et la gravité de l'inexécution avant de justifier les sanctions envisageables.
- Couvrir les six facteurs PESTEL et ne pas présenter l'enquête locale comme représentative de l'ensemble du marché.
- Respecter la distinction HT et TTC, appliquer la TVA de 20 % et suivre les arrondis demandés.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le nombre de portions complètes tirées d'une bouteille ?

Divisez les 75 cl de la bouteille par les 12 cl d'une portion. Le quotient est 6,25 ; seules les portions complètes sont retenues, donc une bouteille permet de servir six portions.

Q : Comment passer du prix TTC au prix HT pour calculer la marge ?

Avec une TVA de 20 %, divisez le prix TTC par 1,20. Pour la marge brute unitaire HT, soustrayez ensuite le coût d'achat HT de la portion au prix de vente HT.

Q : Comment répartir le temps entre les parties de l'épreuve ?

Les trois parties valent respectivement 7, 7 et 6 points, sur une durée totale de 1 h 35. Vous pouvez répartir le temps selon ces pondérations et conserver quelques minutes pour vérifier les calculs et le document réponse.

Q : Quelles précautions prendre pour le diagnostic stratégique et sa notation ?

Justifiez les éléments du diagnostic par des données précises du dossier. Le PESTEL doit couvrir les six facteurs demandés, et l'enquête locale doit être interprétée avec prudence puisqu'elle décrit les répondants, pas l'ensemble du marché.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpsommelier.fr/assets/annales/bp-sommelier/Supports de vente et carte des boissons/2026/BP Sommelier - Supports de vente et carte des boissons - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources BP Sommelier : 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.