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

BREVET PROFESSIONNEL

SOMMELIER

SESSION 2026

ÉPREUVE E2 : COMMERCIALISATION DES VINS ET AUTRES BOISSONS

Coefficient : 10 Durée : 1 h 35

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 la calculatrice est autorisé.

Ce sujet comporte 6 pages numérotées de 1/6 à 6/6.
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.

DOSSIER SUJET

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE ET CONSIGNES GÉNÉRALES : SARL L'ÉCUME DES VIGNES, RESTAURANT GASTRONOMIQUE, LA ROCHELLE (CHARENTE-MARITIME)

La SARL L'Écume des Vignes exploite un restaurant gastronomique de 48 couverts. Elle emploie 12 salariés, dont un sommelier responsable de la carte des boissons. Son positionnement repose sur une cuisine de produits locaux et une sélection de vins issus de domaines indépendants. La direction souhaite développer les ventes de boissons au verre et actualiser la carte avant la saison estivale.

Vous êtes chargé d'étudier une situation de vente et de gestion de la carte. Répondez aux questions à partir du contexte et des documents techniques fournis. Les données de l'entreprise et les éléments juridiques reproduits dans le dossier sont les seuls éléments nécessaires aux réponses. Barème : 20 points.

Partie 1 : Analyse juridique (7 points)

Qualification et résolution d'une situation contractuelle

Le restaurant a commandé auprès de la société Vins Atlantique 48 bouteilles de vin blanc à 9,20 € HT l'unité. Le bon de commande accepté précise une livraison au plus tard le 10 mai et un prix total hors taxes de 441,60 €. Le 18 mai, 36 bouteilles sont livrées. Douze bouteilles manquantes sont annoncées pour le 25 mai, sans accord écrit du restaurant. Le restaurant, qui avait prévu une opération commerciale le 12 mai, demande la résolution de la commande et le remboursement des sommes déjà réglées. Utilisez le DT 1 et le DT 2. Présentez le raisonnement juridique selon les étapes demandées.

1.1 (1,5 point) Qualifiez juridiquement les faits utiles et identifiez les parties ainsi que leurs obligations principales.

1.2 (1 point) Formulez le problème de droit soulevé par le retard et la livraison partielle.

1.3 (2 points) 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.

1.4 (2,5 points) Appliquez ces règles aux faits et proposez une solution motivée à la demande du restaurant. Indiquez les démarches que celui-ci doit accomplir avant de réclamer la résolution et le remboursement.

Partie 2 : Analyse managériale et stratégique (7 points)

Diagnostic interne et externe, choix managériaux et préconisations

La direction souhaite rendre la carte plus lisible et augmenter la part des ventes de vins au verre, tout en conservant une offre cohérente avec le positionnement de l'établissement. Exploitez le DT 3 et le

tableau de diagnostic du DR 1.

2.1 (2 points) Établissez un diagnostic interne en distinguant deux forces et deux faiblesses de l'entreprise, en vous appuyant sur les données du dossier.

2.2 (2 points) 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.

2.3 (1,5 point) 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.

2.4 (1,5 point) Formulez deux préconisations opérationnelles pour actualiser la carte et développer les ventes au verre. Pour chacune, indiquez un objectif et un indicateur de suivi.

Partie 3 : Analyse économique et commerciale (6 points)

Exploitation des données de vente et calcul de marges

Les prix et volumes du trimestre figurent au DT 3. Pour les calculs, une bouteille contient 75 cl et une portion servie au verre correspond à 12 cl. Le coût d'achat indiqué est exprimé hors taxes. Les prix de vente figurent TTC. Le taux de TVA applicable aux boissons alcoolisées est de 20 %. Arrondissez les montants au centime et les quantités de verres à l'unité inférieure lorsqu'il s'agit du nombre de portions complètes tirées d'une bouteille.

3.1 (1,5 point) 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 €.

3.2 (1,5 point) Calculez le coût d'achat HT d'une portion de 12 cl du vin « Les Ajoncs », puis sa marge brute unitaire HT. Le prix de vente TTC est de 8,40 €. Convertissez-le en prix HT avant de calculer la marge.

3.3 (1,5 point) 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.

3.4 (1,5 point) 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. Proposez un indicateur permettant de suivre cet objectif chaque mois.

DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : EXTRAITS DU CODE CIVIL : INEXÉCUTION DU CONTRAT

Code civil, extraits applicables à la situation. Article 1103 : « Les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits. » Article 1217 : « La partie envers laquelle l'engagement n'a pas été exécuté, ou l'a été imparfaitement, peut [...] poursuivre l'exécution forcée en nature de l'obligation ; solliciter une réduction du prix ; provoquer la résolution du contrat ; demander réparation des conséquences de l'inexécution. » Les sanctions compatibles peuvent être cumulées ; des dommages et intérêts peuvent toujours s'y ajouter.

Article 1219 : « Une partie peut refuser d'exécuter son obligation, alors même que celle-ci est exigible, si l'autre n'exécute pas la sienne et si cette inexécution est suffisamment grave. » Article 1221 : après mise en demeure, le créancier peut poursuivre l'exécution en nature, sauf impossibilité ou disproportion manifeste. Article 1224 : la résolution résulte de l'application d'une clause résolutoire, d'une notification du créancier au débiteur en cas d'inexécution suffisamment grave ou d'une décision de justice. Article 1231 : sauf inexécution définitive, les dommages et intérêts ne sont dus que si le débiteur a préalablement été mis en demeure d'exécuter dans un délai raisonnable.

Ces extraits sont fournis pour les besoins du cas. Ils ne dispensent pas de qualifier les faits et de motiver la solution.

DT 2 : JURISPRUDENCE : CONTRÔLE DE LA RESTRICTION D'UNE LIBERTÉ AU TRAVAIL

Cour de cassation, chambre sociale, 13 novembre 1996, pourvoi n° 94-13.187, arrêt publié au Bulletin. Visa : article L. 120-2 du Code du travail alors applicable. Attendu de principe : « Nul ne peut apporter aux droits des personnes et aux libertés individuelles et collectives de restrictions qui ne seraient pas justifiées par la nature de la tâche à accomplir ni proportionnées au but recherché. »

Portée de la décision : la restriction en cause dans cette affaire concernait la liberté du salarié de choisir son domicile. La Cour a censuré une restriction qui n'était pas suffisamment justifiée et proportionnée. Cet arrêt porte sur les libertés au travail ; il ne tranche pas le litige commercial décrit en partie 1. Il constitue une référence de méthode pour apprécier la proportionnalité d'une mesure de management, si cet éclairage est utile à vos réponses.

DT 3 : TABLEAU DE BORD DE L'ÉTABLISSEMENT ET DONNÉES DE MARCHÉ

Données internes de la SARL L'Écume des Vignes pour le trimestre de référence. Le chiffre d'affaires est exprimé TTC. Les coûts d'achat unitaires sont exprimés HT. Données de marché communiquées par la direction à partir de son enquête locale auprès de 120 clients : 54 déclarent apprécier une offre de vins au verre renouvelée régulièrement. Ces données d'enquête décrivent les répondants et ne constituent pas une statistique représentative de l'ensemble du marché.

Tableau de bord commercial du trimestre

Indicateur	Vins au verre	Autres boissons
Chiffre d'affaires TTC	18 600 €	43 400 €
Achats consommés HT	6 200 €	19 800 €
Évolution du chiffre d'affaires par rapport au trimestre précédent	+ 8 %	+ 2 %
Part des références locales dans l'offre	70 %	Donnée non disponible

Source : données de gestion de la SARL L'Écume des Vignes.

Données de calcul pour le vin blanc « Les Ajoncs »

Produit	Coût d'achat HT par bouteille	Prix de vente TTC par portion
Vin blanc « Les Ajoncs »	7,50 €	8,40 €

Prix de vente affiché au verre : 8,40 € TTC. Taux de TVA : 20 %. Contenance bouteille : 75 cl. Portion servie : 12 cl.

Repères d'environnement et de fonctionnement

Domaine	Information disponible
Économique	Les coûts d'achat des vins ont augmenté de 6 % en un an selon les relevés des fournisseurs de l'établissement.
Socioculturel	54 répondants sur 120 à l'enquête locale apprécient une offre de vins au verre renouvelée régulièrement.
Technologique	Le logiciel de caisse permet d'extraire les ventes par référence et par période.
Environnemental	La direction souhaite augmenter la proportion de vins issus de pratiques viticoles à faible impact, sans objectif chiffré déjà fixé.
Légal	Les boissons alcoolisées sont soumises aux règles de vente et de protection des mineurs applicables aux débits de boissons et aux restaurants.
Organisation	Le sommelier responsable de la carte consacre actuellement 3 heures par semaine au suivi des ventes et des stocks.

Informations communiquées par la direction pour l'étude du cas.

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Document réponse à rendre avec la copie : diagnostic stratégique

À RENDRE AVEC LA COPIE

Complétez les cases avec des éléments précis du dossier. Les réponses rédigées sur ce document doivent être justifiées par les données fournies.

Tableau de diagnostic stratégique

Diagnostic	Éléments relevés dans le dossier
Forces	.....
Forces	.....
Faiblesses	.....
Faiblesses	.....
Opportunités	.....
Menaces	.....

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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.