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 Bac Pro Boulanger, veuillez visiter :
bacproboulangerpatissier.fr/annales-sujets-et-corriges

BAC PRO BOULANGER • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

Bac Pro Boulanger

Sous-épreuve E31 : Environnement économique, juridique et management

Session 2026 • Code sujet : **26-BCP-BOUL-E31** • Durée : **2 h 30** • Coefficient : **2**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse juridique d’une situation contractuelle** (4 questions) — **Page 3**
2. **Analyse managériale et stratégique** (4 questions) — **Page 6**
3. **Analyse économique et gestion commerciale** (4 questions) — **Page 10**
4. **Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 13**

Sujet officiel (PDF) : https://bacproboulangerpatissier.fr/assets/annales/bac-pro-boulanger-patissier/Gestion appliquée/2026/Bac Pro Boulanger - Gestion appliquée - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse juridique d’une situation contractuelle

Camille Martin, salariée en CDI, perçoit une rémunération contractuelle de 1 850 euros bruts par mois, mais son employeur l’a abaissée à 1 700 euros sans avenant signé. Il faut analyser la situation à l’aide des textes et de la décision de justice du DT 1, en suivant les étapes du syllogisme juridique.

Syllogisme juridique

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les faits utiles à la résolution du litige et complétez la partie correspondante du DR 1.

Camille Martin est salariée de la SAS dans le cadre d’un CDI à temps complet. Son contrat écrit fixe sa rémunération à 1 850 euros bruts par mois. L’employeur l’a réduite unilatéralement à 1 700 euros pendant deux mois, en invoquant des difficultés économiques. Camille n’a signé aucun avenant et a exprimé par écrit son refus. La relation relève du droit du travail et le litige porte sur la modification de la rémunération, élément contractuel.

DR 1 : qualification juridique des faits

Étape du raisonnement juridique	Réponse
Qualification juridique des faits	CDI, 1 850 € brut
Problème de droit	.....
Règle de droit applicable : textes et décision	.....
Application de la règle aux faits et solution motivée	.....

À compléter par le candidat

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

CDI à temps complet, salaire contractuel de 1 850 euros bruts réduit sans avenant et malgré le refus écrit de Camille.

Question 1.2. Formulez le problème de droit auquel conduit la situation de Camille Martin.

Le problème de droit est de déterminer si l’employeur peut réduire unilatéralement la rémunération mensuelle fixée par le contrat de travail, en invoquant des difficultés économiques, alors que la salariée n’a pas donné son accord. La question porte sur la modification d’un élément contractuel, le salaire, et non sur l’exercice du pouvoir de direction pour organiser le travail quotidien. Il faut donc apprécier si le consentement de Camille est nécessaire.

DR 1 : problème de droit

Étape du raisonnement juridique	Réponse
Qualification juridique des faits	.....
Problème de droit	Accord requis ? .....
Règle de droit applicable : textes et décision	.....
Application de la règle aux faits et solution motivée	.....

À compléter par le candidat

✓ RÉPONSE À RETENIR

L'employeur peut-il réduire la rémunération contractuelle d'une salariée sans son accord, au motif de difficultés économiques ?

Question 1.3. Présentez les règles de droit applicables en vous appuyant sur les textes et l'arrêt reproduits dans le DT 1. Distinguez la force obligatoire du contrat de la nécessité d'obtenir l'accord du salarié pour modifier sa rémunération contractuelle.

- L'article 1103 du Code civil rend obligatoires les contrats légalement formés : ils s'imposent aux parties.
- Selon l'article 1193 du Code civil, leur modification suppose le consentement mutuel, sauf cause prévue par la loi. L'article L. 1221-1 du Code du travail soumet le contrat de travail aux règles du droit commun.
- La Cour de cassation, chambre sociale, dans son arrêt du 10 juillet 1996, n° 93-40.966, rappelle que l'employeur ne peut modifier le contrat sans l'accord du salarié. Cette exigence s'applique à la rémunération contractuelle.

DR 1 : règle de droit applicable

Étape du raisonnement juridique	Réponse
Qualification juridique des faits	.....
Problème de droit	.....
Règle de droit applicable : textes et décision	Accord du salarié .....
Application de la règle aux faits et solution motivée	.....

À compléter par le candidat

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le contrat s'impose aux parties et sa modification, notamment celle de la rémunération contractuelle, exige l'accord du salarié.

Question 1.4. Appliquez ces règles aux faits et apportez une réponse motivée à la direction. Indiquez les conséquences de l'absence d'accord de Camille Martin sur la baisse de rémunération et proposez une démarche juridiquement adaptée.

1. Le salaire contractuel est de 1 850 euros bruts, mais la direction ne verse que 1 700 euros. L'écart est de 150 euros bruts par mois, soit 300 euros bruts pour les deux mois concernés.
2. Camille ayant refusé la baisse, celle-ci ne peut lui être imposée, même pour préserver l'activité. La direction doit rétablir le salaire contractuel et régulariser les sommes manquantes.
3. Pour modifier le salaire, elle peut proposer un avenant écrit et recueillir l'accord exprès de Camille avant toute application. En cas de refus, le contrat initial reste applicable.

DR 1 : application et solution

Étape du raisonnement juridique	Réponse
Qualification juridique des faits	.....
Problème de droit	.....
Règle de droit applicable : textes et décision	.....
Application de la règle aux faits et solution motivée	Refus : salaire dû .....

À compléter par le candidat

✓ RÉPONSE À RETENIR

La baisse est inopposable sans accord : rétablir le salaire contractuel et régulariser 300 euros bruts, ou proposer un avenant librement accepté.

2. Analyse managériale et stratégique

La boutique Maison Kayser étudiée est une boulangerie-pâtisserie premium située dans un quartier parisien, avec une équipe de 12 salariés et plusieurs concurrents à proximité. La direction souhaite développer un pain au levain de 750 g, communiquer sur l'origine des matières premières et mettre en place un programme de fidélité numérique, tout en préservant la qualité et l'organisation du travail.

Diagnostic PESTEL

Question 2.1. À partir des informations du DT 2, identifiez des facteurs de l'environnement de la boutique relevant d'au moins quatre dimensions du modèle PESTEL. Pour chaque facteur, précisez son effet possible sur l'activité et complétez le DR 2.

Le DT 2 fournit des facteurs pour cinq dimensions du PESTEL. Il ne précise aucun facteur politique. Les facteurs relevés et leurs effets possibles sont indiqués ci-dessous.

Dimension	Facteur du DT 2	Effet possible sur l'activité
Politique	Aucun facteur précisé	Non déterminé à partir du document
Économique	Farine de qualité en hausse de 8 % ; énergie coûteuse	Hausse des coûts et pression sur la rentabilité
Socioculturelle	Clients sensibles à l'origine des produits	Valoriser la provenance et la transparence
Technologique	Usage courant des outils numériques	Un programme de fidélité numérique peut toucher les clients
Environnementale	Attente de réduction du gaspillage ; volonté de limiter les pertes	Mieux planifier les fournées et réduire les invendus
Légale	Règles d'hygiène et de sécurité alimentaire ; information du consommateur	Respecter les obligations pour produire, vendre et communiquer

La boutique peut s'appuyer sur les attentes des clients, tout en maîtrisant ses coûts et ses obligations.

Tableau PESTEL du DR 2 complété

Tableau PESTEL à compléter

Dimension	Facteur repéré dans le DT 2	Effet possible sur l'activité
Politique	Aucun facteur cité	Non déterminé
Économique	Farine +8 %, énergie chère	Coûts en hausse
Socioculturelle	Clients attentifs à l'origine	Valoriser la provenance
Technologique	Usage courant du numérique	Fidélité numérique adaptée
Environnementale	Réduction du gaspillage	Limiter les pertes
Légale	Hygiène, sécurité, information	Respecter les obligations

✓ RÉPONSE À RETENIR

Facteurs clés : coûts en hausse, attentes d'origine et de réduction du gaspillage, usages numériques et obligations réglementaires. Le DT 2 ne précise aucun facteur politique.

Diagnostic SWOT

Question 2.2. Établissez un diagnostic SWOT en présentant au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces. Distinguez les éléments relevant de l'environnement interne de ceux relevant de l'environnement externe, justifiez-les à partir des documents et complétez le DR 2.

Le SWOT distingue les éléments internes à la boutique des évolutions de son environnement. Les points d'organisation sont des vigilances internes, tandis que la concurrence et les coûts relèvent de l'environnement externe.

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Positionnement premium reconnu ; fabrication sur place et savoir-faire au levain.	Organisation de la production et de la vente à maîtriser aux heures de pointe ; équipe de 12 salariés.	Clientèle locale composée d'habitants et de salariés de bureaux ; clients sensibles à l'origine des produits.	Plusieurs boulangeries et commerces alimentaires à proximité.
Équipe polyvalente.	Développer l'offre sans désorganiser le travail ni dégrader la qualité.	Clients familiers des outils numériques et des programmes de fidélité.	Farine de qualité en hausse de 8 % ; coûts de l'énergie élevés.

Le savoir-faire et la fidélisation peuvent différencier la boutique, mais l'organisation et les coûts doivent être suivis.

Tableau SWOT du DR 2 complété

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Premium, fabrication sur plac	Organisation aux pointes	Clientèle locale, origine	Concurrence proche
Levain, équipe polyvalente	Préserver qualité et équipe	Clients et fidélité numérique	Farine +8 %, énergie chère

✓ RÉPONSE À RETENIR

Forces : offre premium, savoir-faire et polyvalence. Faiblesses : contraintes d'organisation. Opportunités : clientèle réceptive et outils numériques. Menaces : concurrence et coûts en hausse.

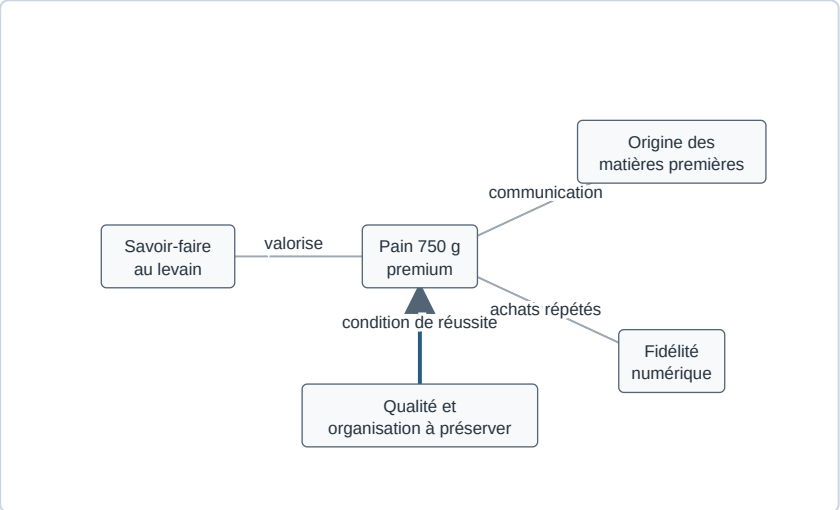
Choix managérial

Question 2.3. Analysez la cohérence du choix managérial consistant à développer le pain au levain de 750 g et à associer ce lancement à une communication sur l'origine des matières premières et à un programme de fidélité numérique. Appuyez votre analyse sur le positionnement de l'enseigne et sur les éléments du diagnostic.

Le lancement est cohérent avec le positionnement artisanal et premium : le pain est fabriqué sur place et le savoir-faire au levain peut être valorisé. Communiquer sur l'origine répond à l'intérêt d'une partie de la clientèle pour la provenance des produits. Le programme de fidélité numérique correspond aux usages des clients et peut favoriser les achats répétés, notamment face aux commerces concurrents.

La réussite suppose de maintenir un prix cohérent avec le positionnement premium, de préserver la qualité et de planifier la production. La hausse du prix de la farine et les coûts de l'énergie pèsent sur les charges, tandis que l'équipe doit gérer les périodes de pointe.

Cohérence du lancement du pain au levain



La différenciation doit rester compatible avec les contraintes de production et de coût.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Choix cohérent avec l'offre premium, le savoir-faire au levain et les attentes des clients, à condition de maîtriser les coûts et l'organisation.

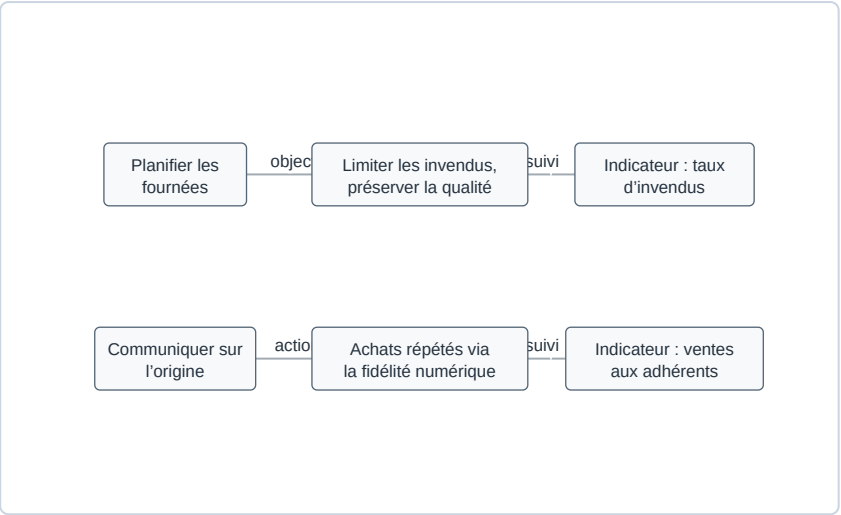
Préconisations

Question 2.4. Formulez deux préconisations concrètes pour accompagner le développement de l'offre. Pour chacune, indiquez l'objectif poursuivi et un indicateur permettant d'en suivre les effets.

1. Planifier les fournées à partir des ventes observées et des périodes de pointe, puis ajuster les quantités produites. Objectif : développer les ventes sans dégrader la qualité ni augmenter les invendus. Indicateur : taux d'invendus du pain au levain, suivi chaque semaine.

2. Mettre en avant l'origine des matières premières en boutique et dans le programme de fidélité numérique. Objectif : rendre l'offre plus visible et encourager les achats répétés. Indicateur : nombre de ventes du pain au levain réalisées par les adhérents, comparé d'une période à l'autre.

Préconisations et indicateurs de suivi



Deux actions, leurs objectifs et un indicateur associé à chacune.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Planifier les fournées et suivre le taux d'invendus ; communiquer sur l'origine via la fidélité numérique et suivre les ventes aux adhérents.

3. Analyse économique et gestion commerciale

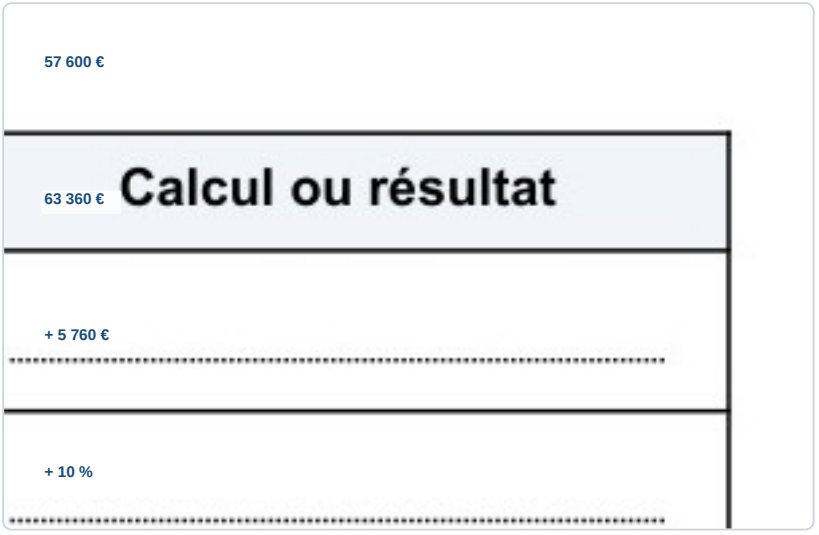
La direction suit les résultats commerciaux et financiers du pain au levain de 750 g, dont les prix et chiffres d'affaires sont exprimés hors taxes. Le DT 3 fournit les quantités vendues, les prix, les coûts variables unitaires, les charges fixes et le chiffre d'affaires du marché local pour calculer les indicateurs demandés.

Chiffre d'affaires

Question 3.1. À partir du DT 3, calculez le chiffre d'affaires hors taxes du produit en 2024 et en 2025, puis son évolution en valeur et en pourcentage entre ces deux années. Présentez les étapes de calcul.

Le chiffre d'affaires HT se calcule en multipliant le prix unitaire par la quantité vendue. En 2024 : 3,20 × 18 000 = 57 600 €. En 2025 : 3,30 × 19 200 = 63 360 €. La hausse est de 63 360 - 57 600 = 5 760 €, soit 5 760 ÷ 57 600 × 100 = 10 % par rapport à 2024.

Chiffre d'affaires et évolution à reporter dans le DR 3



> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> 2024 : 57 600 € HT ; 2025 : 63 360 € HT ; hausse : 5 760 €, soit 10 %.

Marge sur coût variable

Question 3.2. Pour 2025, calculez la marge sur coût variable unitaire et son taux par rapport au prix de vente hors taxes. Présentez les calculs et donnez le taux avec une précision de deux décimales.

Indicateur	Calcul	Résultat
Marge sur coût variable unitaire	3,30 - 1,65	1,65 €
Taux de marge sur coût variable	1,65 ÷ 3,30 × 100	50,00 %

La marge unitaire correspond au prix HT diminué du coût variable unitaire. Son taux représente cette marge en proportion du prix de vente. Chaque pain vendu contribue donc à hauteur de 1,65 € à la couverture des charges fixes.

Marge et taux à reporter dans le DR 3



✓ RÉPONSE À RETENIR

Marge unitaire 2025 : 1,65 € ; taux : 50,00 %.

Seuil de rentabilité et résultat

Question 3.3. Calculez le seuil de rentabilité annuel du produit en nombre de pains, puis le résultat correspondant aux ventes réalisées en 2025. Donnez le seuil sous la forme d'un nombre entier de pains et commentez brièvement le résultat obtenu.

Le seuil de rentabilité en quantité est égal aux charges fixes divisées par la marge unitaire : 24 750 ÷ 1,65 = 15 000 pains. Pour 2025, le résultat est : 19 200 × (3,30 - 1,65) - 24 750 = 6 930 €.

- Les ventes dépassent le seuil de 4 200 pains.
- Le produit dégage donc un résultat positif de 6 930 €.

Seuil de rentabilité et résultat à reporter dans le DR 3



✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil annuel : 15 000 pains ; résultat 2025 : 6 930 €.

Part de marché

Question 3.4. Le chiffre d'affaires total du marché local considéré est de 1 200 000 euros hors taxes en 2025. Calculez la part de marché en valeur du pain au levain de 750 g de la boutique en 2025, arrondie à deux décimales. Indiquez le chiffre d'affaires à utiliser au numérateur.

Élément	Montant HT 2025
Chiffre d'affaires du pain étudié	63 360 €
Chiffre d'affaires total du marché local	1 200 000 €
Part de marché en valeur	5,28 %

Le numérateur est le chiffre d'affaires HT 2025 du pain au levain de 750 g : 19 200 × 3,30 = 63 360 €. Il est rapporté au chiffre d'affaires total du marché local.

Part de marché à reporter dans le DR 3



✓ RÉPONSE À RETENIR

Numérateur : 63 360 € HT ; part de marché : 5,28 %.

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

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve E31 du Bac professionnel Boulanger-Pâtissier, session 2026, porte le code 26-BCP-BOUL-E31 et dure 2 h 30, coefficient 2. À partir du cas d'une boutique Maison Kayser et de son pain au levain de 750 g, elle évalue l'analyse juridique d'un contrat de travail, le diagnostic stratégique PESTEL-SWOT, les préconisations managériales et les calculs de gestion commerciale.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Un contrat légalement formé s'impose aux parties et ne peut être modifié que par leur consentement mutuel ou dans les cas autorisés par la loi.
- La modification de la rémunération contractuelle requiert l'accord du salarié, même si l'employeur invoque des difficultés économiques.
- Taux de marge sur coût variable = marge sur coût variable unitaire ÷ prix de vente HT × 100.
- Seuil de rentabilité en quantité = charges fixes ÷ marge sur coût variable unitaire ; arrondir le nombre de pains à l'entier demandé.

Points de vigilance & attentes du jury

- Pour le syllogisme, distinguer les faits qualifiés, le problème de droit, la règle applicable et son application au cas.
- Dans le PESTEL, associer chaque facteur à une dimension et expliciter son effet possible sur l'activité.
- Dans le SWOT, classer les forces et faiblesses en interne, les opportunités et menaces en externe, avec des éléments du dossier.
- Présenter les étapes de calcul, vérifier les unités HT et arrondir uniquement selon la précision explicitement demandée.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer l'évolution du chiffre d'affaires entre 2024 et 2025 ?

Calculez chaque chiffre d'affaires en multipliant le prix unitaire HT par la quantité vendue. L'évolution en valeur est la différence entre 2025 et 2024 ; l'évolution en pourcentage est cette différence divisée par le chiffre d'affaires 2024, puis multipliée par 100.

Q : Comment distinguer les éléments d'un diagnostic SWOT ?

Les forces et faiblesses décrivent des éléments internes à la boutique, comme son savoir-faire ou ses contraintes d'organisation. Les opportunités et menaces relèvent de l'environnement externe, par exemple les attentes des clients, la concurrence ou la hausse des coûts.

Q : Comment organiser son temps et ses réponses dans cette épreuve ?

L'épreuve dure 2 h 30 et comporte trois parties notées sur 7, 7 et 6 points. Répartissez votre temps selon le poids des parties, répondez à chaque sous-question et gardez un moment pour vérifier les calculs et rendre les documents réponses.

Q : Qu'attend le sujet pour justifier les réponses et les calculs ?

Les réponses doivent être claires et appuyées sur les documents du dossier. En calcul de gestion, inscrivez les résultats et les principaux éléments de calcul dans le DR 3, montrez les étapes et respectez les arrondis indiqués.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bacproboulangerpatissier.fr/assets/annales/bac-pro-boulanger-patissier/Gestion appliquée/2026/Bac Pro Boulanger - Gestion appliquée - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources Bac Pro Boulanger : 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.