CORRIGÉ NON OFFICIEL

BP Éducateur Canin

Gestion administrative et financière

Édition 2026

Proposition de corrigé du sujet blanc FormaV, rédigée pour s'entraîner. Ce n'est pas un document officiel de l'examen.

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 Éducateur Canin, veuillez visiter :
bpeducateurcanin.fr/annales-sujets-et-corriges

BP Éducateur Canin

Épreuve écrite du BP Éducateur canin

Édition 2026 • Code sujet : FV-ENT-EDUC-EP1 • Durée : **2 h**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse juridique d'un différend contractuel (3 questions) **Page 3**

2. Diagnostic managérial et stratégique (4 questions) **Page 5**

3. Analyse économique et gestion financière (5 questions) **Page 8**

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

Sujet associé **(PDF) :** https://bpeducateurcanin.fr/assets/annales/bp-educateur-canin/Gestion administrative et financière/2026/BP Éducateur Canin - Gestion administrative et financière - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

FormaV - document d'entraînement non officiel

1. Analyse juridique d’un différend contractuel

La SARL Canidée a payé 6 000 € pour accéder chaque samedi à un terrain d’éducation, mais Terrain & Chiens annonce huit samedis consécutifs sans mise à disposition et refuse de rembourser la part correspondante. Le candidat analyse les obligations contractuelles, les recours possibles et la portée de la bonne foi à partir du Code civil et de l’arrêt Huard.

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les parties, le contrat et les faits à l’origine du différend, puis formulez le problème de droit sous la forme d’une question.

Canidée et Terrain & Chiens sont deux sociétés, donc des personnes morales. Elles ont conclu un contrat annuel à titre onéreux de mise à disposition d’un terrain chaque samedi matin, pour 6 000 €. Terrain & Chiens annonce la suppression de huit dates et refuse de restituer la part du prix correspondante : il s’agit d’une inexécution partielle du contrat.

Problème de droit : le prestataire peut-il supprimer unilatéralement des dates prévues au contrat et conserver le prix correspondant, sans clause l’y autorisant ?

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Contrat annuel onéreux entre deux sociétés ; inexécution partielle. Le prestataire peut-il supprimer huit dates et garder le prix correspondant sans clause contractuelle ?

Question 1.2. À partir du DT 1, présentez les règles de droit applicables. Expliquez les obligations contractuelles des parties et les principales sanctions qu’un créancier peut envisager en cas d’inexécution.

L’article 1103 du Code civil rend le contrat obligatoire : Terrain & Chiens doit donner accès au terrain chaque samedi matin et Canidée doit payer le prix convenu. L’article 1104 impose aux deux parties une exécution de bonne foi.

En cas d’inexécution, l’article 1217 permet notamment de demander l’exécution forcée, une réduction du prix ou la résolution du contrat ; le créancier peut aussi suspendre sa propre obligation. Les sanctions compatibles peuvent se cumuler. L’article 1231-1 permet de demander des dommages et intérêts pour le préjudice subi, sauf si le débiteur justifie une force majeure.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le contrat oblige les deux parties et doit être exécuté de bonne foi. L’inexécution peut ouvrir droit à l’exécution, à la réduction du prix, à la résolution et à des dommages et intérêts.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Question 1.3. Résolvez le cas par syllogisme juridique en confrontant les règles aux faits. Indiquez les demandes que Canidée peut adresser à Terrain & Chiens et proposez une démarche graduée. Expliquez en quoi l'arrêt présenté au DT 2 éclaire le principe de bonne foi, sans assimiler automatiquement les deux situations.

Règle : le contrat s'impose aux parties et doit être exécuté de bonne foi. En cas d'inexécution, le créancier peut demander l'exécution, une réduction du prix ou la résolution, ainsi que des dommages et intérêts si un préjudice est établi. Une décision de gestion interne ne suffit pas, à elle seule, à caractériser la force majeure.

Application et solution : Terrain & Chiens a promis l'accès chaque samedi et aucune clause ne l'autorise à supprimer huit dates. Canidée peut réclamer le maintien ou le remplacement des accès, puis une réduction ou restitution proportionnée du prix, sans pouvoir chiffrer cette part avec les seules données fournies. Elle peut adresser une réclamation écrite, puis une mise en demeure et, sans accord, saisir le juge. L'arrêt Huard illustre l'exigence de bonne foi, sans trancher directement ce litige différent.

Grille de raisonnement juridique complétée

Nombre de prestations	2 400	2 200
Prix moyen par prestation	75 €	75 €
Chiffre d'affaires	180 000 €	À calculer
Charges variables totales	54 0	
Charges fixes	108 000 €	120 000 €
Résultat d'exploitation	18 000 €	À calculer
Demande annuelle estimée sur le marché local	9 600 pr	ns
Capacité annuelle maximale estimée de Canidée	2 500 pr	

Montants en euros hors taxes ; données de gestion communiquées par l'entreprise.

Deux sociétés ; contrat annuel.

Suppression des dates et rétention du prix : licites ?

Art. 1103, 1104, 1217, 1231-1.

Huit accès supprimés ; aucune clause ; force majeure non établie.

Réclamation, mise en demeure, juge ; Huard : bonne foi.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Canidée peut réclamer les accès ou une compensation proportionnée, puis mettre en demeure Terrain & Chiens et saisir le juge si nécessaire. Huard éclaire la bonne foi sans décider ce litige.

2. Diagnostic managérial et stratégique

Canidée envisage de développer les cours collectifs et les forfaits de suivi, tout en conservant les séances individuelles, en proposant davantage de séances à domicile et en organisant des ateliers de prévention. Le candidat analyse l'environnement et le diagnostic interne du centre, puis évalue les choix de développement et formule des préconisations assorties d'indicateurs.

Question 2.1. Réalisez une analyse PESTEL de Canidée en vous appuyant sur au moins quatre dimensions du tableau. Pour chaque dimension retenue, précisez un effet possible sur l'entreprise.

Le PESTEL repère les facteurs externes susceptibles d'influencer l'activité. Cinq dimensions du tableau permettent ici d'identifier des effets concrets sur l'organisation, les coûts et le développement commercial de Canidée.

Dimension	Élément du contexte	Effet possible
Politique et réglementaire	Obligations et évolution des règles concernant les chiens et les lieux d'accueil	Adapter les pratiques et les lieux peut entraîner des contraintes ou des coûts.
Économique	Hausse des locations et des déplacements ; arbitrages des ménages	Marge réduite et risque de baisse de la demande.
Socioculturel	Demande de conseils personnalisés	Valoriser l'accompagnement individualisé et les forfaits de suivi.
Technologique	Réservation en ligne et communication numérique chez les concurrents	Renforcer la visibilité et faciliter la prise de rendez-vous.
Environnemental	Déplacements à domicile et disponibilité variable des lieux extérieurs	Organiser les tournées et prévoir des solutions de repli.

Ces facteurs appellent une offre adaptable. Canidée peut tirer parti de la demande de suivi personnalisé et des outils numériques, tout en surveillant les coûts de location et de déplacement, qui risquent de peser sur ses marges.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Canidée doit s'adapter aux règles et aux usages numériques, valoriser le suivi personnalisé et maîtriser ses coûts de location et de déplacement.

Question 2.2. Établissez un diagnostic SWOT en distinguant les éléments internes des éléments externes. Présentez au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces, en justifiant vos choix par le contexte ou les documents.

Le SWOT distingue les facteurs internes, sur lesquels Canidée peut agir, des facteurs externes liés à son environnement. Les éléments ci-dessous s'appuient sur le contexte et le DT 3, et séparent les ressources de l'entreprise des évolutions du marché.

Forces internes	Faiblesses internes	Opportunités externes	Menaces externes
Positionnement personnalisé ; diversité des prestations déjà proposées.	Capacité annuelle limitée à 2 500 prestations ; charges fixes prévues en hausse à 120 000 € en 2026.	Demande locale de conseils personnalisés ; marché estimé à 10 000 prestations en 2026.	Concurrence des éducateurs indépendants et des clubs, notamment avec des prix d'appel ; arbitrages des ménages.
Trois salariés pour organiser et réaliser les prestations.	Activité fragilisée par les coûts de location et de déplacement.	Développement possible des séances à domicile et des ateliers de prévention.	Hausse des coûts de location et de déplacement, susceptible de réduire les marges.

La personnalisation et la diversité de l'offre sont des atouts, tandis que la capacité et les charges encadrent le développement. La demande locale constitue un potentiel, mais la concurrence et les coûts imposent de veiller à la rentabilité des nouvelles prestations.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La personnalisation et la diversité de l'offre sont des atouts, mais les coûts et la concurrence imposent un développement maîtrisé.

Question 2.3. Analysez les choix de développement envisagés par la gérante : développement des cours collectifs et des forfaits, maintien des séances individuelles, séances à domicile et ateliers de prévention. Identifiez les principaux avantages et risques de ces choix.

Les cours collectifs peuvent accueillir davantage de clients par créneau et améliorer la productivité ; les forfaits favorisent la fidélisation et la régularité des recettes. Ils doivent toutefois rester adaptés aux besoins des chiens et des propriétaires. Le maintien des séances individuelles préserve l'accompagnement personnalisé, mais mobilise plus de temps par client.

Les séances à domicile répondent à des besoins concrets et élargissent la clientèle, mais les trajets augmentent les coûts et réduisent le temps disponible. Les ateliers de prévention peuvent renforcer la visibilité et attirer de nouveaux clients ; leur fréquentation reste incertaine et leur préparation mobilise des ressources. Il faut tester ces formats et suivre leur rentabilité.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Diversifier l'offre peut fidéliser et mieux utiliser les créneaux, à condition de maîtriser les déplacements, le temps mobilisé et la rentabilité de chaque format.

Question 2.4. Formulez deux préconisations managériales et commerciales cohérentes avec votre diagnostic. Pour chacune, indiquez l'objectif poursuivi et un indicateur simple permettant d'en suivre les effets.

Les actions doivent répondre à la concurrence numérique et à la fragilité des marges. Il convient de relever régulièrement les indicateurs afin de comparer les résultats et d'ajuster les moyens selon les effets observés.

Préconisation	Objectif poursuivi	Indicateur de suivi
Proposer des forfaits de suivi et des cours collectifs, avec réservation en ligne et communication numérique.	Fidéliser la clientèle, remplir les créneaux et faciliter l'accès aux prestations.	Taux de remplissage des cours collectifs.
Regrouper les séances à domicile par secteur et programmer les ateliers sur des créneaux ciblés.	Limiter les frais et le temps de déplacement tout en développant la visibilité locale.	Coût de déplacement par prestation.

La première action répond à la demande de suivi et aux pratiques numériques des concurrents. La seconde limite l'effet des trajets sur les marges, tout en conservant les séances individuelles et en testant de nouveaux formats.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Développer les forfaits et les cours collectifs, tout en regroupant les déplacements, pour fidéliser la clientèle et préserver les marges.

FormaV - document d'entraînement non officiel

3. Analyse économique et gestion financière

Le DT 3 présente les données comptables simplifiées de Canidée pour 2025 et ses prévisions pour 2026, ainsi qu'une estimation du marché local et de la capacité annuelle du centre. Le candidat calcule les coûts et marges, le seuil de rentabilité, le résultat prévisionnel et la part de marché, puis propose une mesure prioritaire pour améliorer l'équilibre financier.

Question 3.1. Pour 2025, calculez le chiffre d'affaires, le coût variable unitaire et la marge sur coût variable unitaire. Vérifiez le résultat d'exploitation à partir des données fournies.

Indicateur	Formule et calcul	Résultat
Chiffre d'affaires 2025	2 400 prestations × 75 €/prestation	180 000 €
Coût variable unitaire	54 000 € ÷ 2 400 prestations	22,50 €/prestation
Marge sur coût variable unitaire	75 € − 22,50 €	52,50 €/prestation
Résultat d'exploitation vérifié	180 000 € − 54 000 € − 108 000 €	18 000 €

Le chiffre d'affaires calculé confirme celui du DT 3. Après déduction des charges variables et fixes, le résultat d'exploitation obtenu correspond également aux 18 000 € annoncés pour 2025.

Valeurs 2025 dans le tableau de calcul DR1

Indicateur	Formule ou démarche	Résultat
Coût variable unitaire 2025	.....	22,50 € .....
Marge sur coût variable unitaire 2025	.....	52,50 € .....
Résultat d'exploitation 2025 vérifié	.....	18 000 € .....
Marge sur coût variable unitaire 2026	.....	.....
Seuil de rentabilité 2026 en prestations	.....	.....
Chiffre d'affaires au seuil de rentabilité 2026	.....	.....
Résultat prévisionnel 2026 pour 2 200 prestations	.....	.....
Part de marché prévisionnelle 2026	.....	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Chiffre d'affaires : 180 000 € ; coût variable unitaire : 22,50 €/prestation ; marge unitaire : 52,50 €/prestation ; résultat vérifié : 18 000 €.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Question 3.2. À partir des hypothèses 2026, calculez la marge sur coût variable unitaire, le seuil de rentabilité en nombre de prestations et le chiffre d'affaires correspondant au seuil de rentabilité. Utilisez la formule fournie et arrondissez le nombre de prestations à l'entier supérieur.

Les charges variables étant proportionnelles aux prestations, le coût variable unitaire 2026 est le total prévisionnel divisé par 2 200. La marge unitaire correspond au prix diminué de ce coût. Le seuil est ensuite calculé avec les charges fixes, puis arrondi à la prestation supérieure comme demandé.

Indicateur	Formule et calcul	Résultat
Coût variable unitaire	52 800 € ÷ 2 200 prestations	24 €/prestation
Marge sur coût variable unitaire	75 € − 24 €	51 €/prestation
Seuil de rentabilité	120 000 € ÷ 51 €/prestation = 2 352,94, arrondi au supérieur	2 353 prestations
Chiffre d'affaires au seuil	2 353 prestations × 75 €/prestation	176 475 €

Le chiffre d'affaires au seuil est calculé sur le nombre entier de prestations retenu.

Résultats 2026 dans le tableau de calcul DR1

Indicateur	Formule ou démarche	Résultat
Coût variable unitaire 2025	.....	.....
Marge sur coût variable unitaire 2025	.....	.....
Résultat d'exploitation 2025 vérifié	.....	.....
Marge sur coût variable unitaire 2026	.....	51 € .....
Seuil de rentabilité 2026 en prestations	.....	2 353 .....
Chiffre d'affaires au seuil de rentabilité 2026	.....	176 475 € .....
Résultat prévisionnel 2026 pour 2 200 prestations	.....	.....
Part de marché prévisionnelle 2026	.....	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Marge unitaire : 51 €/prestation ; seuil : 2 353 prestations, soit un chiffre d'affaires de 176 475 €.

Question 3.3. Calculez le résultat prévisionnel 2026 pour 2 200 prestations. L'activité prévue permet-elle d'atteindre le seuil de rentabilité ? Justifiez par un calcul.

Le chiffre d'affaires prévisionnel est calculé à partir des 2 200 prestations au prix moyen de 75 €. Le résultat s'obtient en déduisant les charges variables et les charges fixes de ce chiffre d'affaires.

Calcul	Formule	Résultat
Chiffre d'affaires 2026	2 200 × 75 €	165 000 €
Résultat prévisionnel	165 000 € − 52 800 € − 120 000 €	−7 800 €
Écart au seuil arrondi	2 353 − 2 200	153 prestations

Les 2 200 prestations prévues sont inférieures au seuil de 2 353. L'activité ne couvre donc pas toutes les charges et dégage un déficit prévisionnel de 7 800 €.

Résultat prévisionnel 2026 reporté au DR1

Indicateur	Formule ou démarche	Résultat
Coût variable unitaire 2025	.....	.....
Marge sur coût variable unitaire 2025	.....	.....
Résultat d'exploitation 2025 vérifié	.....	.....
Marge sur coût variable unitaire 2026	.....	.....
Seuil de rentabilité 2026 en prestations	.....	.....
Chiffre d'affaires au seuil de rentabilité 2026	.....	.....
Résultat prévisionnel 2026 pour 2 200 prestations	.....	−7 800 € .....
Part de marché prévisionnelle 2026	.....	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Résultat prévisionnel : −7 800 €. L'activité prévue est inférieure au seuil de 2 353 prestations de 153 prestations.

Question 3.4. Calculez la part de marché de Canidée en 2026 à partir du nombre prévisionnel de prestations et de la demande totale estimée sur le marché local. Présentez le résultat en pourcentage.

La part de marché rapporte le nombre prévisionnel de prestations de Canidée à la demande annuelle estimée sur le marché local. Les deux volumes étant exprimés en prestations, on divise le volume de Canidée par la demande totale, puis on multiplie par 100 pour obtenir le pourcentage.

Indicateur	Formule et calcul	Résultat
Part de marché 2026	(2 200 prestations ÷ 10 000 prestations) × 100	22 %

La prévision représente ainsi 22 % de la demande annuelle estimée dans la zone de chalandise.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Part de marché 2026 reportée au DR1

Indicateur	Formule ou démarche	Résultat
Coût variable unitaire 2025	.....	.....
Marge sur coût variable unitaire 2025	.....	.....
Résultat d'exploitation 2025 vérifié	.....	.....
Marge sur coût variable unitaire 2026	.....	.....
Seuil de rentabilité 2026 en prestations	.....	.....
Chiffre d'affaires au seuil de rentabilité 2026	.....	.....
Résultat prévisionnel 2026 pour 2 200 prestations	.....	.....
Part de marché prévisionnelle 2026	.....	22 % .....

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Part de marché prévisionnelle 2026 : 22 %.

Question 3.5. À partir de vos résultats, formulez une conclusion de gestion comportant une mesure prioritaire pour améliorer l'équilibre financier. Expliquez l'effet attendu de cette mesure sur le seuil de rentabilité ou sur le résultat, sans supposer que le prix ou le volume peut évoluer sans limite.

La priorité est de réduire les charges fixes maîtrisables, notamment en renégociant les créneaux de location ou en partageant les équipements. Le déficit prévu montre que 2 200 prestations ne suffisent pas ; le seuil de 2 353 reste toutefois inférieur à la capacité maximale estimée de 2 500. La hausse du volume seule serait donc incertaine et ne doit pas se faire au détriment de la qualité.

- **Effet attendu :** une baisse des charges fixes diminue le seuil de rentabilité et améliore le résultat à volume et prix constants.
- **Suivi :** comparer chaque mois les charges fixes réelles au budget et réactualiser le seuil.

Mesure de gestion dans le cadre de justification

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

..... Priorité : maîtriser les charges fixes .....

..... Suivi : charges réelles comparées au budget .....

.....

.....

.....

.....

.....

FormaV - document d'entraînement non officiel

✓ RÉPONSE À RETENIR

Priorité : maîtriser les charges fixes pour réduire le seuil de rentabilité et améliorer le résultat sans dégrader la qualité.

FormaV - document d'entraînement non officiel

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

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve écrite du BP Éducateur canin, Édition 2026, code FV-ENT-EDUC-EP1 dure 2 h et ne comporte pas de coefficient national associé à cet intitulé. Notée sur 20 points, elle porte sur la SARL Canidée et son fonctionnement : différend contractuel, diagnostic stratégique et prévisions financières 2026. Elle évalue le raisonnement juridique, l'analyse managériale et les calculs de gestion.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Les contrats légalement formés s'imposent aux parties et doivent être exécutés de bonne foi.
- En cas d'inexécution, l'article 1217 du Code civil prévoit notamment l'exécution forcée, la réduction du prix, la résolution ou la réparation.
- La marge sur coût variable unitaire est égale au prix unitaire diminué du coût variable unitaire.
- Le seuil de rentabilité en prestations se calcule en divisant les charges fixes par la marge sur coût variable unitaire.

Points de vigilance & attentes du jury

- En droit, distinguez qualification des faits, problème de droit, règle applicable, application aux faits et solution motivée.
- Dans le SWOT, séparez les éléments internes, forces et faiblesses, des éléments externes, opportunités et menaces.
- Pour les calculs, indiquez les formules, les étapes et les unités, puis arrondissez le seuil en prestations à l'entier supérieur.
- Reliez chaque préconisation à un objectif et à un indicateur de suivi, en vous appuyant sur le contexte et les données.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le seuil de rentabilité en nombre de prestations pour 2026 ?

Divisez les charges fixes 2026 par la marge sur coût variable unitaire 2026, puis arrondissez à l'entier supérieur. La marge unitaire est de 51 € et les charges fixes de 120 000 €, soit un seuil de 2 353 prestations.

Q : L'arrêt Huard tranche-t-il directement le litige entre Canidée et Terrain & Chiens ?

Non. Il rappelle l'exigence de bonne foi et l'importance de ne pas priver le partenaire de l'intérêt attendu du contrat. Le différend de Canidée doit être analysé selon son propre contrat et les faits établis.

Q : Comment répartir les deux heures entre les trois parties ?

Le sujet ne prescrit pas de répartition du temps. Une organisation possible est de réserver environ 40 minutes à chaque partie et 20 minutes à la relecture, en adaptant le temps à la densité des questions et aux calculs.

Q : Quels éléments de présentation sont attendus pour les calculs ?

Le sujet demande de présenter les formules, les calculs et les unités. Le seuil exprimé en prestations doit être arrondi au nombre entier supérieur, et les étapes utiles doivent apparaître dans le tableau de calculs à rendre.

Sujet associé **associé (PDF) :** https://bpeducateurcanin.fr/assets/annales/bp-educateur-canin/Gestion administrative et financière/2026/BP Éducateur Canin - Gestion administrative et financière - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources BP Éducateur Canin : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

FormaV - document d'entraînement non officiel

Continue à t'entraîner

Retrouve tous les sujets et corrigés du BP Éducateur Canin, classés par épreuve et par année :

bpeducateurcanin.fr/annales-sujets-et-corriges

Pour réviser tout le programme avant l'examen, les Fiches de Révision du BP Éducateur Canin reprennent l'essentiel de chaque épreuve :

bpeducateurcanin.fr/fiches-de-revision

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.