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 CAP Boucher, veuillez visiter :
capboucher.fr/annales-sujets-et-corriges

CAP Boucher

CAP Boucher - Épreuve EP1

Session 2026 • Code sujet : **26-CAP-BCH-EP1** • Durée : **4 h 30** • Coefficient : **11**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse juridique d'une relation de travail (3 questions) **Page 3**

2. Analyse managériale et stratégique (3 questions) **Page 5**

3. Analyse économique et commerciale (3 questions) **Page 8**

4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 9**

Sujet officiel (PDF) : https://capboucher.fr/assets/annales/cap-boucher/Environnement économique et juridique/2026/CAP Boucher - Environnement économique et juridique - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse juridique d'une relation de travail

La Boucherie des Halles fait appel à M. L., entrepreneur individuel chargé d'une partie des livraisons, mais la gérante fixe ses horaires et ses tournées, contrôle son activité et a réduit deux factures après des retards. Le candidat confronte ces faits aux textes juridiques et à la jurisprudence pour examiner la demande de reconnaissance d'un contrat de travail.

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les faits utiles en distinguant les éléments qui indiquent une activité indépendante de ceux qui peuvent caractériser une relation de travail subordonnée.

M. L. est immatriculé comme entrepreneur individuel, facture la boucherie et utilise son propre véhicule : ces éléments indiquent une activité indépendante, sans suffire à la prouver définitivement. Les conditions réelles de travail doivent aussi être examinées.

Indices d'activité indépendante	Indices de subordination
Immatriculation comme entrepreneur individuel	Horaires fixes imposés du mardi au samedi
Facturation mensuelle	Ordre des livraisons fixé par la gérante
Véhicule personnel	Trajets suivis par application et absences à signaler
	Deux factures réduites après des retards

Les directives, le contrôle et les réductions décidées par la gérante peuvent révéler une autorité exercée sur M. L. Le juge appréciera ces indices au regard des conditions concrètes et régulières de son activité.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Indices d'indépendance : immatriculation, facturation et véhicule personnel. Indices de subordination : horaires et tournées imposés, contrôle et réductions de factures.

Question 1.2. Formulez le problème de droit, puis présentez la règle applicable à la situation en vous appuyant sur l'extrait du Code du travail et l'arrêt de la Cour de cassation reproduits dans le DT 1.

Problème de droit : l'immatriculation de M. L. comme entrepreneur individuel exclut-elle un contrat de travail lorsque les conditions réelles de son activité révèlent une subordination ?

L'article L. 8221-6 du Code du travail pose une présomption d'absence de contrat de travail pour les personnes immatriculées. Cette présomption peut être écartée si leurs prestations sont réalisées dans un lien de subordination juridique permanent.

Selon l'arrêt de la Cour de cassation du 13 novembre 1996, la subordination se caractérise par le pouvoir de donner des ordres et des directives, de contrôler leur exécution et de sanctionner les manquements. L'intégration dans un service organisé est un indice lorsque le donneur d'ordre fixe unilatéralement les conditions de travail. Le juge examine les faits réels, et non le seul statut déclaré.

✓ RÉPONSE À RETENIR

La présomption d'indépendance peut être renversée si le juge constate une subordination permanente, caractérisée par des ordres, un contrôle et des sanctions.

Question 1.3. Résolvez le litige en appliquant la règle aux faits et concluez de manière motivée sur la possibilité que M. L. obtienne la reconnaissance d'un contrat de travail. Complétez la grille de raisonnement juridique du DR 1.

Qualification des faits : M. L. est immatriculé, facture ses prestations et utilise son véhicule. En pratique, la gérante lui impose des horaires et l'ordre des livraisons, suit ses trajets et exige qu'il signale ses absences. Elle a aussi réduit deux factures après des retards.

Problème de droit : ces conditions permettent-elles d'établir un contrat de travail malgré l'immatriculation ?

Règle applicable : la présomption d'indépendance peut être écartée si les faits démontrent une subordination permanente, notamment par des ordres, un contrôle et des sanctions.

Application et solution : le planning et les directives indiquent un pouvoir d'organisation, le suivi des trajets un contrôle, et les réductions de factures peuvent constituer des sanctions si elles ont été décidées unilatéralement. La reconnaissance d'un contrat de travail est donc possible, sous réserve de l'appréciation du juge sur les conditions réelles et la permanence du lien de subordination.

DR 1, grille juridique complétée

Grille de raisonnement juridique : question 1.3

Étape du raisonnement	Réponse du candidat
Qualification juridique des faits	Immatriculé, facture, véhicule propre
Problème de droit	Contrat malgré l'immatriculation ?
Règle de droit applicable	Présomption; ordres, contrôle, sanctions
Application de la règle aux faits et solution motivée	Indices sérieux; contrat possible, à juger

✓ RÉPONSE À RETENIR

M. L. peut obtenir la reconnaissance d'un contrat de travail si le juge retient une subordination permanente. Les directives, le contrôle et les réductions de factures sont des indices sérieux.

2. Analyse managériale et stratégique

La gérante souhaite développer les commandes en ligne et les livraisons tout en conservant le positionnement artisanal de proximité, centré sur la qualité, le conseil et les approvisionnements locaux. L'analyse repose sur les ressources et contraintes de l'entreprise, son environnement et les indicateurs commerciaux issus du suivi 2025 et d'une enquête auprès de 120 clients.

Question 2.1. Réalisez un diagnostic stratégique interne et externe en présentant au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces. Justifiez chaque élément par une information du contexte ou du DT 2 et complétez le tableau du DR 1.

Diagnostic	Élément relevé	Justification
Force 1	Savoir-faire reconnu	Compétences en découpe et préparation.
Force 2	Offre locale et clientèle fidèle	Partenariats avec plusieurs éleveurs ; 62 % du chiffre d'affaires provient des viandes et préparations locales.
Faiblesse 1	Capacité de préparation limitée	Elle dépend des horaires d'ouverture et des moyens humains disponibles.
Faiblesse 2	Dépendance à quelques restaurateurs	Trois restaurateurs représentent 21 % du chiffre d'affaires.
Opportunité 1	Développement de la vente à distance	Les commandes alimentaires en ligne se développent.
Opportunité 2	Retrait en magasin après commande en ligne	42 % des clients interrogés s'y intéressent.
Menace 1	Concurrence des grandes surfaces	Elles proposent des horaires étendus et des prix d'appel.
Menace 2	Variations des coûts	Les achats, l'énergie et le transport peuvent réduire la marge.

Ce diagnostic montre que l'entreprise dispose d'un avantage artisanal et local, mais que son développement numérique doit tenir compte de ses capacités de préparation et de sa dépendance à quelques clients professionnels. Les taux de 18 % et 42 % proviennent d'une enquête auprès de 120 clients : ils indiquent des pistes, sans représenter à eux seuls l'ensemble du marché. Les opportunités sont donc à tester progressivement.

DR 1, diagnostic stratégique complété

Diagnostic stratégique : question 2.1

Diagnostic interne ou externe	Éléments relevés	Justification par une donnée du sujet
Force 1	Savoir-faire reconnu	Découpe et préparation maîtrisées
Force 2	Offre locale, fidélité	Éleveurs locaux ; 62 % du CA
Faiblesse 1	Capacité limitée	Horaires et effectif limitants
Faiblesse 2	Dépendance clients pros	3 restaurateurs : 21 % du CA
Opportunité 1	Vente à distance	Commandes alimentaires en développement
Opportunité 2	Retrait en magasin	42 % des clients intéressés
Menace 1	Grandes surfaces	Horaires étendus, prix d'appel
Menace 2	Variations des coûts	Achats, énergie, transport

✓ RÉPONSE À RETENIR

Forces : savoir-faire, clientèle fidèle et offre locale. Faiblesses : capacité limitée et dépendance à trois restaurateurs. Opportunités : vente en ligne et retrait. Menaces : grandes surfaces et hausse des coûts.

Question 2.2. À partir des informations du DT 2, présentez les facteurs politique et réglementaire, économique, socioculturel, technologique, environnemental et légal susceptibles d'influencer l'activité. Indiquez pour chacun un effet possible sur l'entreprise.

Facteur	Influence possible sur l'entreprise
Politique et réglementaire	Les règles d'hygiène, de traçabilité et d'information du consommateur imposent des procédures et du temps de travail.
Économique	Les variations des achats, de l'énergie et du transport peuvent réduire la marge si les prix de vente ne sont pas adaptés.
Socioculturel	L'intérêt pour les produits locaux et le conseil soutient l'offre artisanale ; la recherche de gain de temps encourage la commande à distance.
Technologique	La commande en ligne et les outils de gestion des tournées peuvent améliorer le service, mais nécessitent équipement, organisation et protection des données.
Environnemental	La réduction des emballages et des kilomètres peut répondre aux attentes de la clientèle et réduire certains coûts.
Légal	Les conditions réelles d'exécution doivent correspondre au statut des prestataires ; les données clients doivent être utilisées de manière appropriée.

Ces facteurs se cumulent : le respect des règles et la mise en place d'outils numériques augmentent le temps ou les coûts, tandis que le local, le conseil et la commande à distance soutiennent l'attractivité. La gérante doit organiser la préparation, protéger les données et ajuster les prix et les tournées pour que l'amélioration du service ne réduise pas la marge.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Conformité et coûts à maîtriser ; attentes locales et numériques à saisir ; outils, tournées et données à gérer avec soin.

Question 2.3. Analysez le choix de développer les commandes en ligne et les livraisons au regard du positionnement de la boucherie. Formulez deux préconisations opérationnelles, justifiées par les documents, pour limiter les risques et soutenir la rentabilité.

Les commandes en ligne et les livraisons répondent au besoin de gain de temps et peuvent valoriser les viandes locales et le conseil. Le retrait intéresse 42 % des clients interrogés, mais seuls 18 % ont déjà acheté en ligne. La préparation est limitée par les horaires et les effectifs ; le délai moyen de livraison atteint 24 heures. Un développement mal organisé risque donc de dégrader le service ou d'alourdir les coûts.

1. Déployer d'abord la commande en ligne avec retrait en magasin et des créneaux limités, adaptés aux capacités de l'équipe. Suivre les commandes avant d'élargir le service.
2. Regrouper les livraisons par secteur et créneau, puis prévoir des frais ou un minimum de commande pour couvrir leur coût. Suivre les kilomètres et la rentabilité des tournées.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Développer progressivement la commande en ligne, privilégier le retrait et regrouper les livraisons pour préserver la qualité et la rentabilité.

3. Analyse économique et commerciale

La gérante communique les données simplifiées de l'exercice 2025 : chiffre d'affaires, achats de marchandises, autres charges variables et charges fixes annuelles de 108 000 euros. Le candidat calcule des indicateurs de marge et le seuil de rentabilité, puis compare ce seuil au chiffre d'affaires réalisé et propose une action cohérente.

Question 3.1. Calculez la marge commerciale annuelle en euros et le taux de marge commerciale, défini comme le rapport entre la marge commerciale et les achats de marchandises multiplié par 100. Présentez les calculs et arrondissez le taux à un chiffre après la virgule.

La marge commerciale est égale au chiffre d'affaires diminué des achats de marchandises : 480 000 - 288 000 = 192 000 €. Le taux de marge se calcule ensuite en rapportant cette marge aux achats, comme le précise l'énoncé : (192 000 / 288 000) × 100 = 66,666… %. Arrondi à un chiffre après la virgule, le taux est de 66,7 %. Les montants sont exprimés hors taxes et correspondent aux données annuelles de 2025.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Pour l'exercice 2025 : marge commerciale annuelle de 192 000 € et taux de marge commerciale de 66,7 % des achats.

Question 3.2. Calculez le taux de charges variables, le taux de marge sur coûts variables et le seuil de rentabilité annuel. Utilisez la relation seuil de rentabilité = charges fixes / taux de marge sur coûts variables. Exprimez le taux en pourcentage et le seuil en euros, arrondi à l'euro.

Les charges variables réunissent les achats et les autres charges variables : 288 000 + 60 000 = 348 000 €. Leur taux rapporté au chiffre d'affaires est de 348 000 / 480 000 × 100 = 72,5 %. Le taux de marge sur coûts variables est donc 100 - 72,5 = 27,5 %, soit 0,275 en valeur décimale. Le seuil annuel vaut 108 000 / 0,275 = 392 727,27 €, arrondi à l'euro.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Taux de charges variables : 72,5 %. Taux de marge sur coûts variables : 27,5 %. Seuil de rentabilité annuel : 392 727 €.

Question 3.3. Comparez le chiffre d'affaires réalisé en 2025 au seuil de rentabilité calculé. Interprétez le résultat et proposez une action commerciale ou de gestion cohérente avec les données du sujet.

Le chiffre d'affaires 2025 de 480 000 € dépasse le seuil de rentabilité non arrondi de 392 727,27 € de 87 272,73 €. L'entreprise dépasse donc son seuil et dégage un bénéfice, cohérent avec les 24 000 € de résultat indiqués dans le tableau. Pour développer l'activité sans alourdir les frais de livraison, elle peut proposer le retrait en magasin après commande en ligne, qui intéresse 42 % des clients interrogés, et regrouper les tournées.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le chiffre d'affaires dépasse le seuil de 87 273 € : l'activité est bénéficiaire. Favoriser le retrait en magasin et regrouper les livraisons.

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

Bilan de l'épreuve : L'épreuve EP1 du CAP Boucher, session 2026, porte le code 26-CAP-BCH-EP1 et dure 4 h 30, avec un coefficient 11. Le cas de la Boucherie des Halles d'Angers évalue l'analyse juridique d'une relation de travail, le diagnostic stratégique et l'étude économique de l'activité. Les compétences mobilisées incluent le raisonnement juridique, l'analyse commerciale et le calcul des marges et du seuil de rentabilité.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le lien de subordination se caractérise par le pouvoir de donner des directives, d'en contrôler l'exécution et de sanctionner les manquements.
- Marge commerciale = chiffre d'affaires - achats de marchandises ; taux de marge = marge commerciale / achats × 100.
- Taux de charges variables = charges variables / chiffre d'affaires × 100 ; taux de marge sur coûts variables = 100 % - taux de charges variables.
- Seuil de rentabilité = charges fixes / taux de marge sur coûts variables exprimé en valeur décimale.

Points de vigilance & attentes du jury

- En droit, distinguer les indices d'indépendance des indices de subordination et appliquer les faits à la règle avant de conclure.
- Justifier chaque élément du diagnostic stratégique par une donnée précise et distinguer les facteurs internes des facteurs externes.
- Pour les calculs, inclure les achats et les autres charges variables dans les charges variables et présenter les étapes avec les unités demandées.
- Comparer le chiffre d'affaires au seuil de rentabilité, interpréter l'écart et proposer une action compatible avec les moyens de l'entreprise.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment reconnaître un lien de subordination dans le cas du livreur ?

Recherchez si la gérante donne des ordres ou directives, contrôle leur exécution et peut sanctionner les manquements. L'immatriculation et le véhicule personnel indiquent une activité indépendante, mais ne suffisent pas à exclure un contrat de travail.

Q : Comment calculer le taux de marge commerciale demandé ?

Calculez d'abord la marge commerciale en soustrayant les achats de marchandises du chiffre d'affaires. Divisez ensuite cette marge par les achats, multipliez par 100 et arrondissez le résultat à un chiffre après la virgule.

Q : Comment déterminer le seuil de rentabilité avec ces données ?

Additionnez les achats de marchandises et les autres charges variables, puis divisez ce total par le chiffre d'affaires pour obtenir le taux de charges variables. Son complément à 100 % donne le taux de marge sur coûts variables, à utiliser sous forme décimale dans le calcul du seuil.

Q : Que faut-il rendre avec la copie et comment sont répartis les points ?

Le DR 1, situé en fin de sujet, doit être complété et rendu avec la copie. Les trois parties valent respectivement 7, 7 et 6 points, soit 20 points au total pour le questionnement économique et juridique.

Sujet officiel associé (PDF) : https://capboucher.fr/assets/annales/cap-boucher/Environnement économique et juridique/2026/CAP Boucher - Environnement économique et juridique - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

Ressources CAP Boucher : 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.