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 CSR, veuillez visiter :
bacprocsr.fr/annales-sujets-et-corriges

Bac Pro CSR

Mercatique et gestion appliquée

Session 2026 • Code sujet : **26-BCP-CSR-E2** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **3**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse juridique d’une relation de prestation (3 questions) **Page 3**

2. Analyse managériale et stratégique (4 questions) **Page 5**

3. Analyse économique et gestion commerciale (4 questions) **Page 7**

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

Sujet officiel (PDF) : https://bacprocsr.fr/assets/annales/bac-pro-csr/Mercatique et gestion appliquée/2026/Bac Pro CSR - Mercatique et gestion appliquée - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse juridique d’une relation de prestation

Un établissement parisien fait appel à Mme L., micro-entrepreneuse, pour assurer des prestations de service en salle, mais les conditions réelles de son intervention sont contestées. Les documents DT 1 et DT 2 fournissent les textes et le principe jurisprudentiel utiles pour examiner une éventuelle requalification en contrat de travail.

Question 1.1. Pour 2 points, qualifiez juridiquement les faits utiles et formulez le problème de droit auquel le juge devrait répondre.

Depuis quatre mois, la société rémunère sur facture les prestations en salle de Mme L., immatriculée comme micro-entrepreneuse. Pourtant, la direction fixe son planning, impose la tenue et les consignes, contrôle la fin du service et lui a adressé un avertissement. Mme L. demande la reconnaissance d’un contrat de travail, contestée par la société. Le juge doit déterminer si les conditions réelles de son activité caractérisent une relation salariée malgré son statut déclaré de prestataire indépendante.

DR 1 complété : qualification et problème de droit

Étape du raisonnement	Réponse
Qualification juridique des faits	Prestataire, possible salariée de fait
Problème de droit	La subordination justifie-t-elle un contrat de travail ?
Règle de droit et principe jurisprudentiel	.....
Solution motivée de l’espèce	.....

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Le juge doit déterminer si les faits révèlent un lien de subordination permettant de reconnaître un contrat de travail.

Question 1.2. Pour 2,5 points, présentez la règle de droit applicable en mobilisant les extraits du DT 1 et le principe dégagé par l’arrêt reproduit dans le DT 2. Distinguez la présomption attachée à l’immatriculation de Mme L. des critères permettant de caractériser un lien de subordination.

L’article L. 8221-6 du Code du travail présume qu’une personne immatriculée n’est pas liée au donneur d’ordre par un contrat de travail. Cette présomption peut être renversée si les conditions réelles révèlent une subordination juridique permanente. Selon l’arrêt de la Cour de cassation du 13 novembre 1996, celle-ci se caractérise par le pouvoir de donner des ordres et directives, d’en contrôler l’exécution et de sanctionner les manquements. La volonté des parties, le nom donné à la convention et les factures ne suffisent pas à trancher. L’intégration dans un service organisé peut également être un indice.

DR 1 complété : règle de droit

Étape du raisonnement	Réponse
Qualification juridique des faits	.....
Problème de droit	.....
Règle de droit et principe jurisprudentiel	Présomption d'indépendance Subordination : ordres, contrôle, sanction
Solution motivée de l'espèce	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

L'immatriculation présume l'indépendance, mais la preuve d'ordres, de contrôle et de sanctions peut établir la subordination.

Question 1.3. Pour 2,5 points, appliquez la règle aux faits et proposez une solution motivée au litige. Présentez les indices qui plaident en faveur ou à l'encontre de la requalification en contrat de travail, puis concluez.

La requalification est appuyée par le planning fixé par la direction, la tenue imposée, les consignes du responsable, le compte rendu de fin de service, les directives sur les gestes et l'avertissement écrit. Ces faits correspondent aux pouvoirs d'instruction, de contrôle et de sanction et peuvent révéler une intégration au service organisé. En sens contraire, Mme L. est immatriculée comme micro-entrepreneuse et facture ses prestations. Ces éléments ne suffisent toutefois pas à écarter le salariat.

Au vu de l'ensemble des indices, le juge pourrait renverser la présomption d'indépendance et requalifier la relation en contrat de travail.

DR 1 complété : solution motivée

Étape du raisonnement	Réponse
Qualification juridique des faits	.....
Problème de droit	.....
Règle de droit et principe jurisprudentiel	.....
Solution motivée de l'espèce	Requalification probable : indices convergents

✓ RÉPONSE À RETENIR

La requalification en contrat de travail est probable au vu des indices concordants de subordination.

2. Analyse managériale et stratégique

La direction souhaite développer la fréquentation du déjeuner en semaine sans agrandir immédiatement les locaux. Elle envisage une formule à prix fixe, une communication numérique ciblée et la valorisation des produits locaux, à partir des données internes et environnementales du DT 3.

Question 2.1. Pour 2 points, réalisez une analyse PESTEL de l'environnement de l'établissement. Présentez au moins quatre facteurs pertinents relevant d'au moins trois dimensions distinctes et indiquez pour chacun s'il constitue une opportunité ou une menace.

Dimension PESTEL	Facteur externe	Effet
Politique et légal	Les prix et allergènes doivent être présentés clairement	Menace en cas de non-conformité
Économique	Le coût des denrées a augmenté de 6 % en un an	Menace sur les marges
Socioculturel	Intérêt croissant pour les repas rapides, les prix lisibles et les produits locaux	Opportunité
Technologique	Les réservations et consultations de menus en ligne progressent	Opportunité
Environnemental	Attention accrue à l'origine des produits et à la réduction du gaspillage	Opportunité

Les facteurs socioculturels, technologiques et environnementaux soutiennent l'offre envisagée. La hausse des coûts et l'obligation d'information sont des points de vigilance.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Opportunités : attentes pour des repas rapides, des produits locaux et des services en ligne. Menaces : hausse du coût des denrées et exigences d'information du consommateur.

Question 2.2. Pour 2 points, établissez un diagnostic SWOT en identifiant au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces. Justifiez chaque élément par une information du contexte ou du DT 3.

- **Forces :** bonne notoriété locale et avis clients soulignant la qualité de l'accueil ; brasserie de gamme intermédiaire avec service à table.
- **Faiblesses :** attente parfois élevée au déjeuner ; dépendance à la clientèle de bureaux.
- **Opportunités :** intérêt croissant pour les repas rapides à prix lisible ; demande de produits locaux et progression des consultations de menus en ligne.
- **Menaces :** coût des denrées en hausse de 6 % ; ouverture de deux établissements de restauration rapide dans la zone en douze mois.

Les forces et faiblesses sont internes ; les opportunités et menaces relèvent de l'environnement externe.

SWOT complété

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Notoriété locale	Attente déjeuner	Repas rapides, prix lisibles	Denrées +6 %
Accueil apprécié	Dépendance bureaux	Produits locaux, menus en li	2 concurrents

✓ RÉPONSE À RETENIR

Forces : notoriété, accueil apprécié. Faiblesses : attente et dépendance aux bureaux. Opportunités : demande de repas rapides, produits locaux et menus en ligne. Menaces : hausse des coûts et concurrence accrue.

Question 2.3. Pour 1,5 point, analysez la cohérence de la formule déjeuner à prix fixe, de la communication numérique ciblée et de la valorisation des produits locaux au regard du positionnement de l'établissement et de son diagnostic stratégique.

La formule à prix fixe rend l'offre lisible et répond à l'intérêt pour des repas rapides. Elle convient au positionnement de brasserie de gamme intermédiaire et peut attirer la clientèle de bureaux et de proximité sans agrandir les locaux.

Les publications géolocalisées et les menus en ligne correspondent à la progression des usages numériques. La valorisation des produits locaux répond aux attentes et différencie l'établissement. Il faudra maîtriser le coût des denrées, réduire l'attente et présenter clairement prix et allergènes.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Les trois actions sont cohérentes avec le positionnement et les attentes locales, sous réserve de maîtriser les coûts, l'attente et l'information des clients.

Question 2.4. Pour 1,5 point, formulez deux préconisations opérationnelles pour développer l'activité du déjeuner. Pour chacune, précisez l'objectif recherché et un indicateur permettant d'en suivre les résultats.

1. **Tester une formule déjeuner à prix fixe**, avec un choix court et des produits locaux. **Objectif :** attirer les actifs et fluidifier le service. **Indicateur :** nombre de couverts servis au déjeuner en semaine.
2. **Publier le menu de la semaine et une offre géolocalisée** sur les canaux numériques de l'enseigne. **Objectif :** accroître la fréquentation de proximité et des bureaux. **Indicateur :** nombre de réservations générées par la campagne.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Tester une formule déjeuner courte à prix fixe et promouvoir le menu par une campagne géolocalisée. Suivre les couverts du midi et les réservations générées.

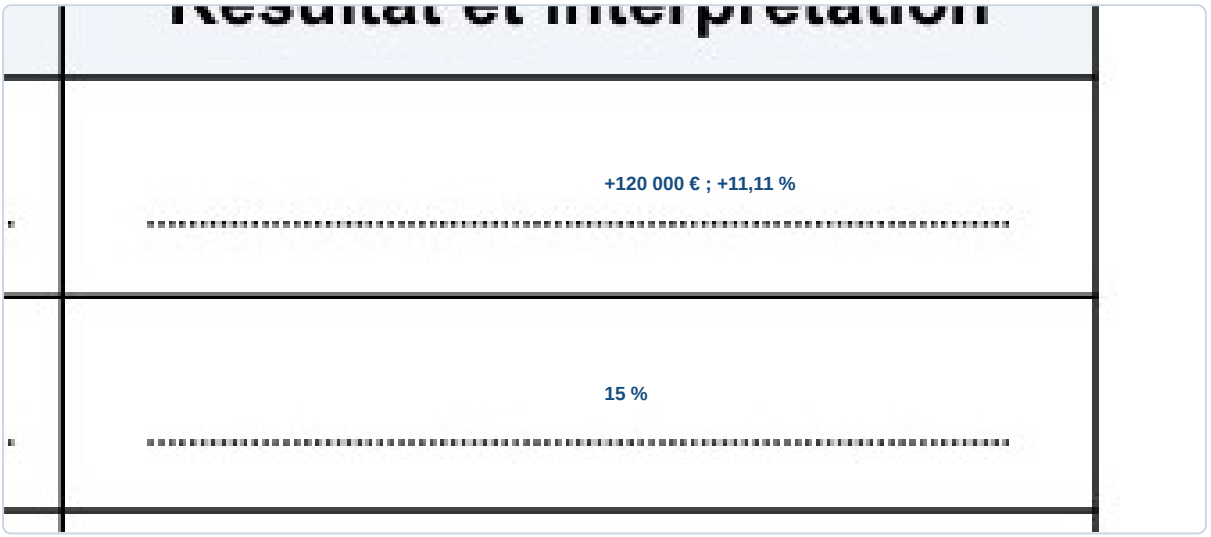
3. Analyse économique et gestion commerciale

Le candidat exploite les chiffres d'affaires, les charges et les données du marché local fournis dans le DT 3 afin de réaliser des calculs de gestion et d'en interpréter les résultats. Il détermine le seuil de rentabilité et le point mort, puis évalue si l'objectif de chiffre d'affaires de N+2 permet de dépasser ce seuil.

Question 3.1. Pour 1,5 point, calculez l'évolution du chiffre d'affaires HT entre N et N+1 en valeur et en pourcentage. Calculez ensuite la part de marché en valeur de l'établissement en N+1 sur le marché local défini au DT 3. Présentez les calculs.

L'évolution en valeur se calcule par différence : 1 200 000 - 1 080 000 = **120 000 € HT**. Rapportée au chiffre d'affaires de N, elle représente (120 000 / 1 080 000) × 100 = **11,11 %**. La part de marché en valeur rapporte le chiffre d'affaires N+1 de l'établissement au marché local : (1 200 000 / 8 000 000) × 100 = **15 %**. Le chiffre d'affaires augmente donc de 120 000 € HT et l'établissement réalise 15 % des ventes locales.

Résultats de la question 3.1



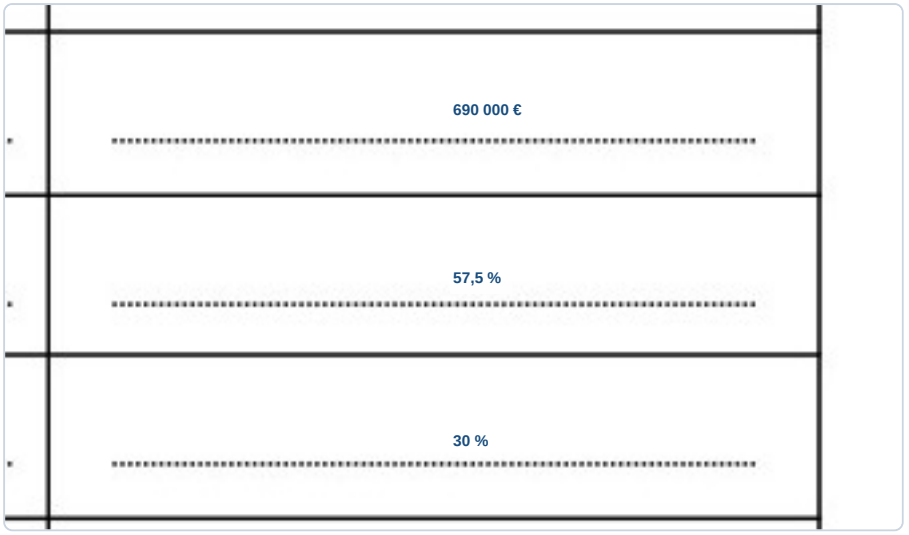
✓ RÉPONSE À RETENIR

Évolution : +120 000 € HT (+11,11 %). Part de marché en valeur en N+1 : 15 %.

Question 3.2. Pour 2 points, calculez pour N+1 la marge sur coûts variables, le taux de marge sur coûts variables et le ratio des achats de denrées consommées par rapport au chiffre d'affaires HT. Interprétez brièvement chacun des résultats.

La marge sur coûts variables (MCV) est le chiffre d'affaires diminué des charges variables : 1 200 000 - 510 000 = **690 000 €**. Le taux de MCV est 690 000 / 1 200 000 × 100 = **57,5 %** : cette part du chiffre d'affaires contribue à couvrir les charges fixes, puis à former le résultat. Les achats de denrées représentent 360 000 / 1 200 000 × 100 = **30 %** du chiffre d'affaires HT. Ce ratio mesure leur poids dans les ventes.

Résultats de la question 3.2



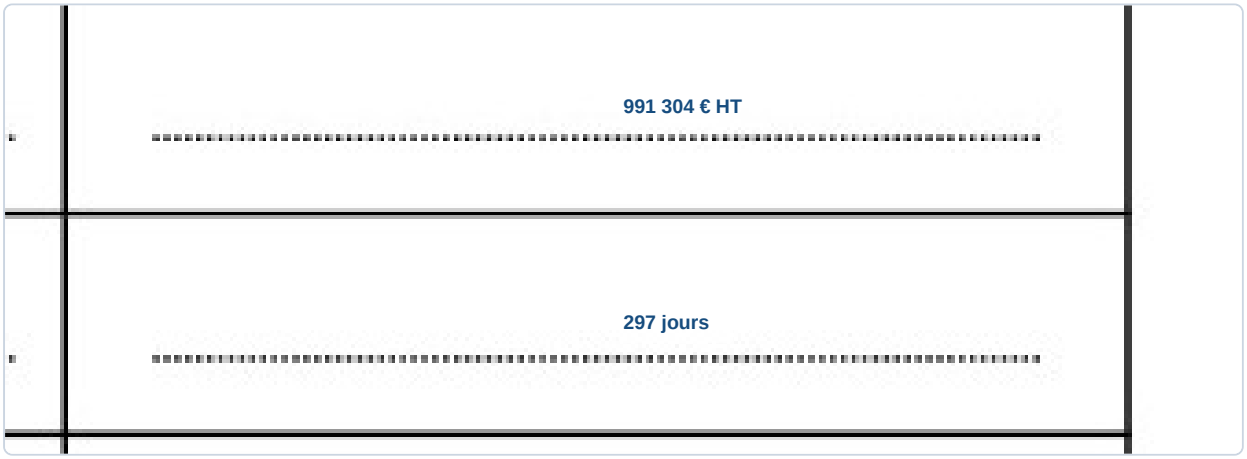
✓ RÉPONSE À RETENIR

MCV : 690 000 €. Taux de MCV : 57,5 %. Achats de denrées : 30 % du chiffre d'affaires HT.

Question 3.3. Pour 1,5 point, calculez le seuil de rentabilité annuel en chiffre d'affaires HT, puis le point mort en jours sur la base de 360 jours. Arrondissez le seuil de rentabilité à l'euro et le point mort au jour le plus proche.

Le taux de MCV est de 690 000 / 1 200 000 = 0,575. Le seuil de rentabilité annuel se calcule ainsi : charges fixes / taux de MCV, soit 570 000 / 0,575 = 991 304,35 €, arrondi à **991 304 € HT**. Pour le point mort, on rapporte ce seuil au chiffre d'affaires annuel de référence, puis on multiplie par 360 : (991 304,35 / 1 200 000) × 360 = 297,39 jours. Arrondi au jour le plus proche, le seuil est atteint au **297e jour**.

Résultats de la question 3.3



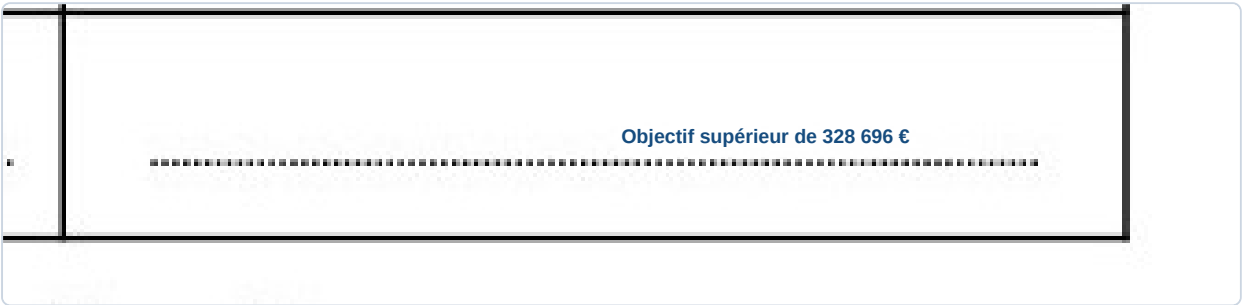
✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité annuel : 991 304 € HT ; point mort : 297 jours sur 360, après arrondi.

Question 3.4. Pour 1 point, indiquez si l'objectif de chiffre d'affaires HT de 1 320 000 euros fixé pour N+2 permet de dépasser le seuil de rentabilité calculé, à structure de coûts et taux de marge sur coûts variables inchangés. Justifiez votre réponse et formulez une conclusion de gestion.

À coûts fixes et taux de MCV inchangés, l'objectif de 1 320 000 € HT est supérieur au seuil de rentabilité de 991 304,35 € HT. L'écart est de 1 320 000 - 991 304,35 = **328 695,65 €**, soit environ 328 696 € HT. La MCV prévisionnelle serait de 1 320 000 × 0,575 = 759 000 €, soit 189 000 € au-delà des 570 000 € de charges fixes. L'objectif permet donc de dégager un résultat positif si les hypothèses sont respectées.

Comparaison avec l'objectif N+2



✓ RÉPONSE À RETENIR

Oui : l'objectif de 1 320 000 € HT dépasse le seuil de 991 304 € de 328 696 € HT.

SYNTHÈSE DE L'ÉPREUVE & RÉFÉRENTIEL • BAC PRO CSR

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

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve E2 du Bac professionnel Commercialisation et services en restauration, session 2026, porte le code 26-BCP-CSR-E2 et dure 3 heures, coefficient 3. À partir du cas d'une brasserie parisienne du Groupe Bertrand, elle évalue le raisonnement juridique, le diagnostic stratégique, l'analyse commerciale et la maîtrise des calculs de gestion, notamment du seuil de rentabilité.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le lien de subordination s'apprécie au regard des pouvoirs de donner des directives, de contrôler leur exécution et de sanctionner les manquements.
- Le SWOT distingue les forces et faiblesses internes des opportunités et menaces externes.
- La marge sur coûts variables se calcule ainsi : chiffre d'affaires HT moins charges variables.
- Seuil de rentabilité = charges fixes ÷ taux de marge sur coûts variables ; point mort = seuil de rentabilité ÷ chiffre d'affaires annuel × 360 jours.

Points de vigilance & attentes du jury

- Dans le raisonnement juridique, examinez les conditions réelles d'exécution et appréciez les indices dans leur ensemble.
- Pour le PESTEL et le SWOT, justifiez les facteurs avec les données du dossier et distinguez bien l'interne de l'externe.
- Pour chaque calcul, écrivez la formule, les valeurs utilisées, les unités et les arrondis demandés.
- Interprétez les indicateurs et comparez l'objectif N+2 au seuil de rentabilité avant de conclure.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment structurer le raisonnement juridique demandé dans la partie 1 ?

Suivez l'ordre demandé : qualification des faits, problème de droit, règle applicable, puis solution motivée. Confrontez les indices de subordination aux faits et tenez compte de la présomption liée à l'immatriculation.

Q : Comment calculer le point mort dans ce sujet ?

Calculez d'abord le seuil de rentabilité en divisant les charges fixes par le taux de marge sur coûts variables. Divisez ensuite ce seuil par le chiffre d'affaires annuel et multipliez le résultat par 360 jours.

Q : Comment organiser les calculs et les réponses dans le temps imparti ?

L'épreuve dure 3 heures et comprend trois parties notées sur 7, 7 et 6 points. Répartissez votre temps selon ces poids, utilisez le document réponse et gardez quelques minutes pour vérifier les calculs et les unités.

Q : Quels éléments doivent apparaître dans les calculs pour répondre aux attentes du sujet ?

Faites apparaître les formules, les données utilisées, les résultats et leurs unités. Respectez les arrondis explicitement demandés, puis donnez une interprétation lorsque la consigne la demande.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bacprocsr.fr/assets/annales/bac-pro-csr/Mercatique et gestion appliquée/2026/Bac Pro CSR - Mercatique et gestion appliquée - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources Bac Pro CSR : 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.