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 Restaurant, veuillez visiter :
bprestaurant.fr/annales-sujets-et-corriges

BP RESTAURANT • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

Gestion de l’activité de restauration

Session 2026 • Code sujet : **26-BP-ASCR-E3** • Durée : **30 minutes** • Coefficient : **5**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse juridique d’une situation de temps de travail** (4 questions) — **Page 3**
2. **Analyse managériale et stratégique** (4 questions) — **Page 6**
3. **Analyse économique et gestion commerciale** (3 questions) — **Page 9**
4. **Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 12**

Sujet officiel (PDF) : https://bprestaurant.fr/assets/annales/bp-restaurant/Gestion commerciale et facturation/2026/BP Restaurant - Gestion commerciale et facturation - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse juridique d’une situation de temps de travail

Au restaurant Le Comptoir des Docks, Mme Lenoir réclame huit heures supplémentaires après un service, tandis que le relevé de pointage de l’entreprise en fait apparaître quatre. Son relevé personnel, des messages, le planning prévisionnel et le pointage doivent être examinés au regard des règles applicables à la preuve des horaires et aux heures supplémentaires.

Qualification juridique

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les parties et les faits utiles au litige. Précisez la nature de la relation juridique et l’objet de la contestation.

Mme Lenoir est salariée de la SAS Le Comptoir des Docks, son employeur, avec un contrat prévoyant 35 heures par semaine. Après le service du 14 mars 2026, elle conteste le décompte de ses heures : son relevé personnel et des messages appuient sa réclamation de 8 heures supplémentaires, tandis que l’export de pointage en fait apparaître 4. Il s’agit d’un litige individuel lié à l’exécution du contrat de travail, portant sur les horaires réellement accomplis et le nombre d’heures supplémentaires dues.

Qualification juridique des faits

Salariée / SAS employeur Contrat de travail 8 h réclamées, 4 h pointées	À calculer
rnies	À calculer

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Litige entre une salariée et son employeur sur le nombre d’heures supplémentaires réellement accomplies et dues.

Problème de droit

Question 1.2. Formulez le problème de droit auquel l’employeur doit répondre au sujet des heures supplémentaires réclamées.

Le contrat de Mme Lenoir prévoit 35 heures de travail par semaine. Elle affirme avoir effectué 8 heures supplémentaires, alors que le pointage de l’employeur en indique 4. Le problème de droit est le suivant : comment établir, en confrontant les éléments apportés par les deux parties, les horaires réellement accomplis et le nombre d’heures supplémentaires ouvrant droit à rémunération majorée ou à repos compensateur ?

Problème de droit

ffaires Comment établir les heures supplémentaires réellement dues ?	À calculer

✓ RÉPONSE À RETENIR

Quels horaires ont réellement été accomplis et combien d'heures supplémentaires doivent être rémunérées ou compensées ?

Règles de droit

Question 1.3. Énoncez les règles de droit applicables en mobilisant le document DT 1. Expliquez notamment le rôle respectif des éléments produits par la salariée et par l'employeur dans un litige portant sur le nombre d'heures travaillées.

Les articles L. 3171-4 et L. 3121-28 du Code du travail, ainsi que la jurisprudence du DT 2, prévoient une preuve partagée :

- La salariée étaye sa demande par des éléments suffisamment précis, tels qu'un relevé personnel et des messages.
- L'employeur répond avec ses propres éléments sur les horaires effectivement réalisés. Un planning prévisionnel ne prouve pas, à lui seul, les horaires réels.
- Le juge confronte l'ensemble des éléments et peut ordonner des vérifications. Les heures dépassant la durée légale hebdomadaire ou la durée équivalente donnent droit à une majoration salariale ou à un repos compensateur équivalent.

Règle de droit applicable



✓ RÉPONSE À RETENIR

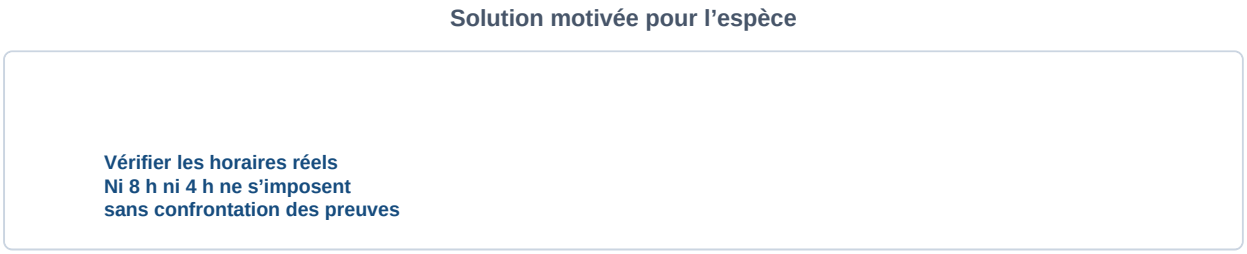
La salariée étaye sa demande, l'employeur produit ses relevés, puis l'ensemble des éléments est confronté.

Syllogisme juridique

Question 1.4. Résolvez la situation par un syllogisme juridique complet : qualification juridique des faits, problème de droit, règle de droit applicable et solution motivée pour l'espèce. Distinguez ce qui peut être établi à partir des documents de ce qui nécessite une vérification complémentaire.

Étape	Application au cas
Qualification	Mme Lenoir et la SAS sont liées par un contrat de travail prévoyant 35 heures par semaine ; elles contestent le décompte des heures travaillées.
Problème	Déterminer les horaires réels et le nombre d'heures supplémentaires dues.
Règle	Les éléments suffisamment précis de la salariée et ceux de contrôle de l'employeur sont examinés ensemble. Les heures dépassant la durée légale ouvrent droit à majoration ou repos équivalent.
Solution	Le relevé personnel et les messages étayent la demande ; l'export de pointage doit être confronté à ces éléments. Le planning prévisionnel ne suffit pas à trancher.

Les documents établissent l'existence d'un désaccord et donnent des éléments à examiner, mais ne permettent pas de fixer définitivement le nombre d'heures dues. Il faut vérifier les horaires réellement accomplis et leur décompte sur la semaine concernée. Ni les 8 heures réclamées ni les 4 heures pointées ne s'imposent automatiquement ; régulariser les heures supplémentaires établies.



✓ RÉPONSE À RETENIR

Vérifier les horaires réels et confronter les preuves, puis rémunérer ou compenser les heures supplémentaires établies.

2. Analyse managériale et stratégique

Le restaurant veut consolider sa clientèle du déjeuner et améliorer la fidélisation sans dégrader la qualité du service ni la rentabilité. Le diagnostic s'appuie sur son positionnement, sa clientèle, son taux de retour, les délais d'attente, la hausse des coûts, les nouvelles attentes de réservation et de plats végétariens, ainsi que la concurrence locale.

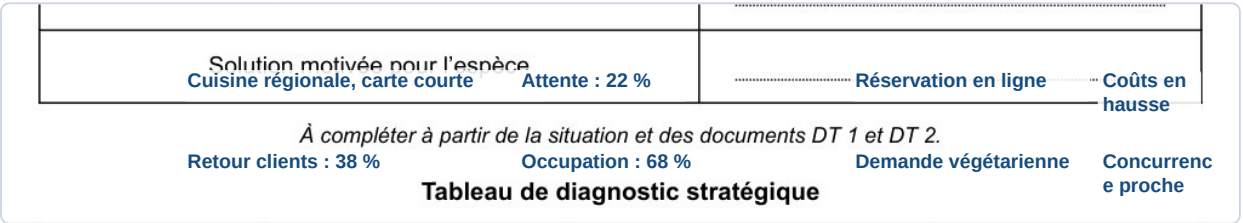
Diagnostic SWOT

Question 2.1. À partir de la situation et des données fournies, établissez un diagnostic SWOT du restaurant. Présentez au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces, en distinguant clairement les éléments internes et externes.

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Cuisine régionale contemporaine, carte courte, service à table	Attente supérieure à 15 minutes dans 22 % des services déjeuner	Progression des réservations en ligne	Hausse des coûts des denrées et de l'énergie
Taux de retour déclaré : 38 %	Occupation moyenne du déjeuner : 68 %	Demande croissante de plats végétariens	Deux restaurants rapides à moins de 800 mètres

Les forces et faiblesses relèvent de l'établissement ; les opportunités et menaces viennent de son environnement. L'occupation de 68 % indique une capacité de déjeuner qui peut être mieux valorisée. Le positionnement et la fidélité soutiennent la différenciation, tandis que l'attente risque de dégrader l'expérience client.

Tableau SWOT complété



✓ RÉPONSE À RETENIR

Forces : positionnement régional et fidélité. Faiblesses : attente et occupation modérée. Opportunités : réservations en ligne et plats végétariens. Menaces : hausse des coûts et concurrence proche.

Analyse PESTEL

Question 2.2. Réalisez une analyse PESTEL ciblée sur le développement de l'activité. Présentez au moins un facteur pertinent pour quatre dimensions différentes et indiquez pour chacun s'il constitue principalement une opportunité ou une menace pour l'établissement.

Dimension PESTEL	Facteur pertinent	Effet principal
Économique	Hausse des coûts des denrées et de l'énergie	Menace : pression sur la marge
Technologique	Progression des recherches de réservation en ligne	Opportunité : faciliter les réservations
Socioculturelle	Demande accrue de plats végétariens	Opportunité : adapter l'offre
Légale	Règles du travail à respecter lors de la réorganisation	Menace : contraintes à intégrer dans les plannings

Les facteurs économiques, technologiques et socioculturels offrent des leviers ou imposent des contraintes directes au développement du déjeuner. La dimension légale concerne l'organisation des équipes : les horaires et le décompte du temps de travail doivent respecter les règles applicables.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Opportunités : réservation numérique et offre végétarienne. Menaces : hausse des coûts et contraintes légales d'organisation des équipes.

Cohérence stratégique

Question 2.3. Analysez la cohérence des choix envisagés par la direction avec le positionnement de l'établissement et les évolutions de la demande. Identifiez un risque managérial associé à la réorganisation des équipes.

Développer les réservations numériques répond aux usages de la clientèle d'affaires et des actifs du quartier. Une communication locale valorisant les produits régionaux et une offre végétarienne restent cohérentes avec la cuisine contemporaine. Réorganiser les équipes aux heures de pointe peut réduire les attentes, qui dépassent 15 minutes dans 22 % des services déjeuner. Le risque managérial est une surcharge ou une répartition inéquitable des horaires, susceptible de détériorer le climat de travail et la qualité d'accueil. Il faut associer l'équipe et ajuster les plannings à la fréquentation réelle.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Les choix envisagés correspondent au positionnement et aux évolutions de la demande. La réorganisation peut réduire l'attente, mais aussi surcharger les équipes et dégrader le service.

Préconisations opérationnelles

Question 2.4. Formulez deux préconisations opérationnelles, hiérarchisées et mesurables, destinées à améliorer l'activité commerciale ou la qualité de service. Pour chacune, indiquez un indicateur de suivi et une vigilance liée aux ressources humaines ou à la rentabilité.

1. **Priorité 1 : fluidifier le service du déjeuner.** Adapter les plannings aux pics de fréquentation et viser, en trois mois, moins de 10 % de services avec plus de 15 minutes d'attente, contre 22 % actuellement. Indicateur : part mensuelle des services concernés. Vigilance : répartir les horaires équitablement et éviter la surcharge.
2. **Priorité 2 : développer les réservations numériques.** Actualiser le parcours de réservation et communiquer localement sur l'offre régionale et végétarienne. Viser une progression de 15 % des réservations en ligne en trois mois, par rapport au premier mois de suivi. Indicateur : nombre mensuel de réservations numériques. Vigilance : maîtriser le coût de communication et préserver la marge.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Priorités : ramener les services avec attente supérieure à 15 minutes sous 10 % en trois mois et accroître les réservations en ligne de 15 %, sans surcharge ni baisse de marge.

3. Analyse économique et gestion commerciale

La direction évalue la rentabilité mensuelle de l'activité déjeuner et cherche le chiffre d'affaires nécessaire pour couvrir les charges fixes. Les données du dossier technique présentent le chiffre d'affaires, les charges variables et fixes, le nombre de couverts et le ticket moyen. Une éventuelle offre à prix réduit doit également être appréciée au regard de son effet sur le résultat.

Marge et résultat

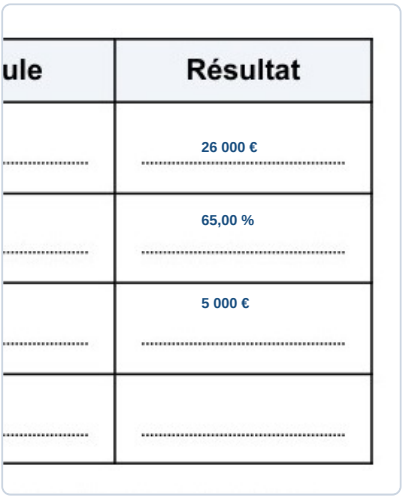
Question 3.1. Calculez le taux de marge sur coût variable de l'activité étudiée à partir du chiffre d'affaires et des charges variables du document DT 3. Calculez ensuite le résultat mensuel correspondant aux données du tableau. Présentez les formules et les résultats arrondis à deux décimales.

La marge sur coût variable (MCV) est le chiffre d'affaires diminué des charges variables. Le taux de MCV rapporte cette marge au chiffre d'affaires. Le résultat mensuel est obtenu après déduction des charges fixes.

Indicateur	Formule et calcul	Résultat
MCV	40 000 € - 14 000 €	26 000 €
Taux de MCV	(26 000 € / 40 000 €) × 100	65,00 %
Résultat mensuel	26 000 € - 21 000 €	5 000 €

La MCV couvre les charges fixes et laisse un résultat positif de 5 000 €.

Calculs de marge et de résultat



✓ RÉPONSE À RETENIR

MCV : 26 000 € ; taux de MCV : 65,00 % ; résultat mensuel : 5 000 €.

Seuil de rentabilité

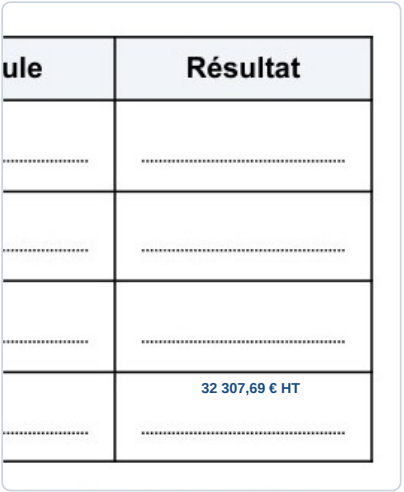
Question 3.2. Calculez le seuil de rentabilité mensuel en chiffre d'affaires, puis indiquez si le chiffre d'affaires constaté dans le tableau permet de couvrir les charges fixes. Présentez la formule et le calcul.

Le seuil de rentabilité est atteint lorsque la marge sur coût variable couvre exactement les charges fixes. Le taux de MCV calculé est de 65 %.

Indicateur	Formule et calcul	Résultat
Seuil de rentabilité	21 000 € / 65 %	32 307,69 € HT
Dépassement du seuil	40 000 € - 32 307,69 €	7 692,31 €

Le chiffre d'affaires constaté dépasse le seuil de rentabilité : les charges fixes sont couvertes et l'activité dégage un résultat positif.

Seuil de rentabilité complété



✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité : 32 307,69 € HT. Le chiffre d'affaires le dépasse de 7 692,31 €.

Offre déjeuner à prix réduit

Question 3.3. La direction envisage une offre déjeuner à prix réduit pour accroître la fréquentation. Expliquez, à partir de vos résultats, pourquoi une hausse du nombre de couverts ne garantit pas à elle seule une amélioration du résultat. Proposez un indicateur commercial complémentaire et une précaution à prendre avant de lancer l'offre.

Une hausse du nombre de couverts ne garantit pas une hausse du résultat : avec un prix réduit, la MCV par couvert diminue. Les ventes supplémentaires doivent compenser cette baisse et leurs charges variables. Or l'activité ne dégage actuellement que 5 000 € de résultat mensuel.

Suivre la MCV totale de l'offre et le ticket moyen HT permet d'en mesurer l'intérêt commercial. Avant son lancement, vérifier que le prix couvre les coûts variables et tester l'offre sur une période limitée, en comparant la MCV obtenue à celle de l'activité habituelle.

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Suivre la MCV totale et le ticket moyen HT. Vérifier la couverture des coûts variables, puis tester l’offre sur une période limitée.

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

Bilan de l'épreuve : L'épreuve E3 du BP Arts du service et commercialisation en restauration, session 2026, porte le code 26-BP-ASCR-E3 et dure 30 minutes, coefficient 5. Elle étudie la gestion du restaurant Le Comptoir des Docks : preuve des heures travaillées, diagnostic stratégique et rentabilité de l'activité déjeuner. Elle évalue le raisonnement juridique, l'analyse managériale, les préconisations opérationnelles et les calculs commerciaux.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- En cas de litige sur les horaires, le salarié étaye sa demande par des éléments suffisamment précis et l'employeur répond avec ses propres éléments de contrôle.
- Une heure effectuée au-delà de la durée légale hebdomadaire ouvre droit à une majoration salariale ou, le cas échéant, à un repos compensateur équivalent.
- Taux de marge sur coût variable = marge sur coût variable ÷ chiffre d'affaires × 100.
- Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires = charges fixes ÷ taux de marge sur coût variable exprimé en valeur décimale.

Points de vigilance & attentes du jury

- En droit, confronter relevés, messages, planning et pointage : le planning prévisionnel ne prouve pas à lui seul les horaires effectivement réalisés.
- Dans le SWOT, distinguer les facteurs internes des facteurs externes et présenter au moins deux éléments dans chacune des quatre catégories.
- Présenter les formules, utiliser les montants HT et arrondir les résultats à deux décimales lorsque nécessaire.
- Compléter et rendre le document réponse DR 1 avec la copie, sans oublier les justifications et les indicateurs des préconisations.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le taux de marge sur coût variable avec les données du sujet ?

Soustrayez les charges variables du chiffre d'affaires pour obtenir la marge sur coût variable, puis divisez cette marge par le chiffre d'affaires et multipliez par 100. Ici, la marge vaut 26 000 € et le taux est de 65 %.

Q : Comment déterminer le seuil de rentabilité mensuel de l'activité déjeuner ?

Divisez les charges fixes par le taux de marge sur coût variable exprimé en valeur décimale. Avec les données du sujet, 21 000 € ÷ 0,65 donne un seuil de rentabilité mensuel de 32 307,69 € HT.

Q : Que faut-il remettre et comment organiser les calculs pendant cette épreuve de 30 minutes ?

L'épreuve répartit ses points entre l'analyse juridique, l'analyse managériale et stratégique, puis la gestion commerciale. Présentez les formules et les étapes des calculs, et complétez le document réponse DR 1, qui doit être rendu avec la copie.

Q : Le pointage de l'employeur suffit-il à établir le nombre exact d'heures travaillées ?

Non. Le juge apprécie l'ensemble des éléments fournis par les deux parties. La salariée doit étayer sa demande par des éléments suffisamment précis et l'employeur doit répondre avec des éléments relatifs aux horaires effectivement réalisés.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bprestaurant.fr/assets/annales/bp-restaurant/Gestion commerciale et facturation/2026/BP Restaurant - Gestion commerciale et facturation - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

Ressources BP Restaurant : 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.