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 en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
formav.co/explorer

BTS MÉTIERS DE LA CHIMIE • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

Management de l’équipe commerciale

Session 2026 • Code sujet : **26-BTS-MCO-E8** • Durée : **2 h 30** • Coefficient : **3**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse juridique de la relation de travail** (4 questions) — **Page 3**
2. **Diagnostic de l’environnement, organisation et animation de l’équipe** (4 questions) — **Page 6**
3. **Exploitation d’indicateurs de chiffre d’affaires, de marge et de rentabilité** (4 questions) — **Page 9**
4. **Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 12**

Sujet officiel (PDF) : https://btsmc.fr/assets/annales/bts-mc/E6 - Management de l’équipe commerciale/2026/BTS MC - E6 - Management de l’équipe commerciale - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

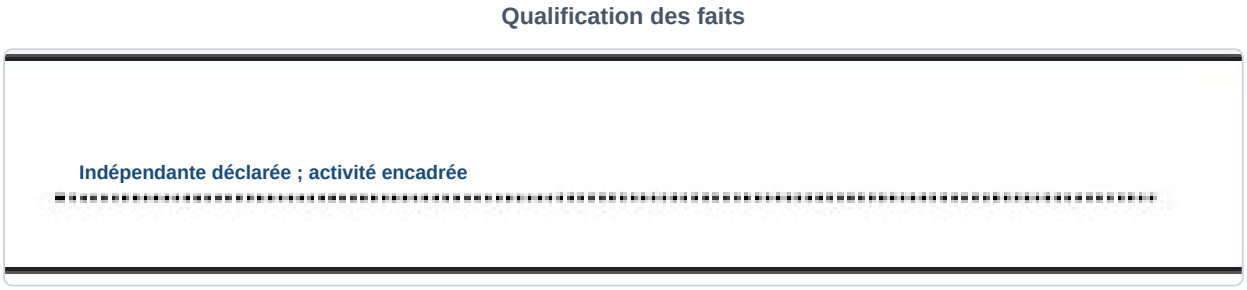
1. Analyse juridique de la relation de travail

Le magasin Biocoop Les Tilleuls envisage de confier des missions régulières à Mme R., immatriculée comme travailleuse indépendante, mais soumise aux horaires et directives de la responsable de secteur, qui contrôle son travail. Les documents juridiques présentent la présomption liée à l'immatriculation et les critères permettant d'apprécier l'existence d'un lien de subordination.

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les faits utiles à la résolution du cas et distinguez le statut déclaré de Mme R. des conditions concrètes dans lesquelles elle exerce son activité.

Statut déclaré	Conditions concrètes
Travailleuse indépendante immatriculée	Quatre jours par semaine, horaires et ordre des tâches fixés par la responsable, travail contrôlé, matériel du magasin, rémunération mensuelle forfaitaire

Le statut administratif de Mme R. est celui d'une travailleuse indépendante. Toutefois, dans les faits, elle intervient régulièrement dans le magasin et la responsable organise et contrôle son activité. Ces éléments sont à distinguer : l'immatriculation décrit le statut déclaré, tandis que les conditions effectives peuvent révéler une relation de travail salariée.

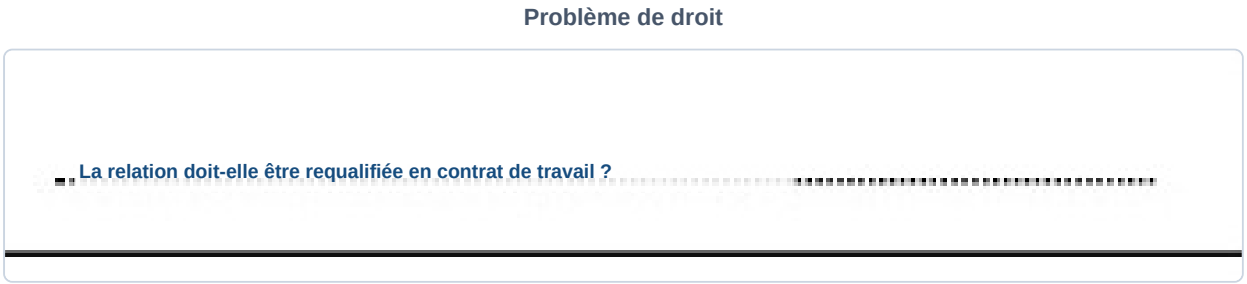


✓ RÉPONSE À RETENIR

Statut déclaré : travailleuse indépendante. Conditions réelles : plusieurs indices d'une relation de travail salariée.

Question 1.2. Formulez précisément le problème de droit auquel la direction doit répondre.

La question est de savoir si l'immatriculation de Mme R. comme travailleuse indépendante suffit à exclure un contrat de travail, alors que le magasin fixe ses horaires et ses tâches et contrôle leur exécution. Plus précisément, la direction doit déterminer si ces conditions concrètes caractérisent un lien de subordination juridique permanent permettant de requalifier la relation en contrat de travail.



✓ RÉPONSE À RETENIR

Les conditions réelles d'activité de Mme R. établissent-elles un lien de subordination justifiant la requalification en contrat de travail ?

Question 1.3. Présentez la règle de droit applicable en vous appuyant sur les dispositions du DT 1 et le principe dégagé par l'arrêt reproduit au DT 2. Distinguez la présomption attachée à l'immatriculation de l'appréciation des conditions réelles d'exécution du travail.

1. L'article L. 8221-6 du Code du travail présume qu'une personne régulièrement immatriculée n'est pas liée au donneur d'ordre par un contrat de travail.
2. Cette présomption peut être renversée si les conditions réelles de la prestation établissent un lien de subordination juridique permanent.

Selon l'arrêt Société Générale du 13 novembre 1996, ce lien se caractérise par le pouvoir de donner des ordres et directives, de contrôler leur exécution et de sanctionner les manquements. L'intégration à un service organisé est un indice lorsque le donneur d'ordre détermine unilatéralement les conditions de travail. La qualification dépend des faits, non de la seule dénomination retenue, conformément au DT 1.



✓ RÉPONSE À RETENIR

L'immatriculation présume l'absence de contrat de travail, mais l'examen des conditions réelles peut établir une subordination.

Question 1.4. Appliquez la règle aux faits et concluez de manière motivée sur le risque de requalification. Indiquez deux mesures que la direction doit prendre avant de poursuivre la relation.

Les horaires imposés, les consignes quotidiennes, le contrôle du travail et la demande de reprendre une tâche montrent un pouvoir de direction et de contrôle. La régularité, l'usage du matériel du magasin et la rémunération forfaitaire renforcent le risque de requalification. Le pouvoir de sanction n'est pas explicitement établi, mais son absence dans les faits exposés ne neutralise pas les autres indices.

- Faire examiner immédiatement la situation par un conseil en droit social et conclure un contrat de travail si l'organisation reste subordonnée.
- Si une prestation indépendante est recherchée, redéfinir la mission afin que Mme R. fixe réellement ses méthodes et horaires, sans contrôle hiérarchique.

Application et solution



✓ RÉPONSE À RETENIR

Risque élevé de requalification. Avant de poursuivre, régulariser en contrat de travail ou garantir une autonomie réelle de prestation.

2. Diagnostic de l’environnement, organisation et animation de l’équipe

La responsable souhaite développer les ventes de produits locaux tout en maintenant la qualité du conseil et une organisation soutenable pour les salariés. Le dossier fournit des éléments sur l’environnement du magasin, ses ressources et contraintes internes, ainsi que des données sur la fréquentation et l’opération envisagée.

Question 2.1. Construisez un diagnostic PESTEL synthétique à partir du tableau fourni. Présentez au moins un facteur pertinent pour quatre dimensions différentes et expliquez en quoi chacun peut influencer l’opération commerciale.

Les facteurs externes influencent l’attractivité de l’offre, son coût et les conditions de sa mise en œuvre. Les dimensions politique, économique, socioculturelle et technologique sont complétées par les dimensions environnementale et légale pour couvrir le diagnostic.

Dimension	Facteur	Influence sur l’opération
Politique	Soutiens locaux aux circuits courts	Facilitent les partenariats et la visibilité de l’offre locale.
Économique	Clients attentifs aux prix ; coûts d’approvisionnement en hausse	Peuvent freiner les achats et réduire la marge.
Socioculturelle	Intérêt pour l’origine, la saisonnalité et le conseil	Favorise les animations autour des produits locaux.
Technologique	Programme de fidélité et outils numériques de planning	Aident à suivre les achats et à organiser les présences.
Environnementale	Demande de proximité et de réduction des emballages	Renforce la cohérence d’une offre locale responsable.
Légale	Transparence sur l’origine, temps de travail, santé et sécurité	Impose une information fiable et une organisation conforme.

La responsable peut valoriser l’origine et le conseil, tout en surveillant l’accessibilité des prix, les coûts et le respect des obligations.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Valoriser l’origine et le conseil, en maîtrisant les prix, les coûts et les obligations réglementaires.

Question 2.2. **Réalisez une synthèse SWOT en identifiant au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces. Distinguez clairement les facteurs internes des facteurs externes.**

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Équipe expérimentée en produits biologiques Deux salariés formés au conseil	Disponibilité limitée en fin de journée Consignes parfois incomplètes	Intérêt pour l'origine et les produits locaux Soutiens aux circuits courts	Hausse des coûts locaux Clients sensibles aux prix
Expérience produit utile à l'animation	Coordination imparfaite entre secteurs	Demande de proximité et de saisonnalité	Risque juridique lié à une relation de travail mal qualifiée

Les forces et faiblesses relèvent des ressources et du fonctionnement internes. Les opportunités et menaces viennent de l'environnement externe.

Le magasin peut s'appuyer sur ses compétences pour développer l'offre locale, à condition d'améliorer la coordination et de surveiller les coûts, les prix et le risque juridique.

Tableau SWOT complété

Équipe expérimentée **2 formés au conseil**	**Disponibilité limitée** **Consignes incomplètes**	**Intérêt pour le local** **Soutiens aux circuits courts**	**Coûts en hausse** **Clients sensibles aux prix**
Expérience produit	**Coordination à améliorer**	**Demande de proximité**	**Risque juridique**

✓ RÉPONSE À RETENIR

Forces : équipe expérimentée et formée. Priorités : coordination, maîtrise des coûts et sécurisation juridique.

Question 2.3. **Analysez les choix d'organisation envisagés par la responsable au regard des compétences de l'équipe, des contraintes de fréquentation et du risque juridique présenté en partie 1. Identifiez un risque managérial concret et ses conséquences possibles.**

L'équipe connaît les produits biologiques et deux salariés ont été formés au conseil : ils peuvent porter l'animation. Les six salariés mobilisés doivent se répartir les missions en préservant la qualité du service. Les 420 passages en caisse le samedi justifient de maintenir des effectifs suffisants en caisse et en vente lors des pics.

1. Renforcer les présences le samedi et éviter de surcharger les fins de journée, où la disponibilité est limitée.
2. Réexaminer le statut de l'intervenante indépendante : horaires imposés, directives quotidiennes et contrôle du travail exposent le magasin à un risque de requalification en contrat de travail.

Le risque managérial concret est la surcharge des salariés, qui peut entraîner fatigue, erreurs, baisse de la qualité du conseil et tensions dans l'équipe.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Adapter les plannings aux compétences et aux pics d'affluence, préserver les effectifs en caisse et sécuriser le statut de l'intervenante.

Question 2.4. Proposez deux actions managériales complémentaires pour conduire l'opération. Pour chacune, précisez l'objectif, les personnes concernées et un indicateur permettant d'en suivre la mise en œuvre.

Deux actions complémentaires répondent aux besoins de coordination et de qualité du conseil pendant l'opération.

Action	Objectif	Personnes concernées	Indicateur de suivi
Brief hebdomadaire et fiche de transmission commune entre épicerie et fruits et légumes	Clarifier les tâches et transmettre les informations sur les produits locaux	Deux responsables de secteur et six salariés affectés	Part des briefs réalisés et des consignes transmises
Atelier de conseil sur l'origine et la saisonnalité	Améliorer la qualité du conseil et l'aisance en animation	Salariés affectés, avec les deux salariés formés comme relais	Nombre de salariés formés et retours clients sur le conseil

Un suivi régulier permet d'ajuster les plannings et les animations aux résultats observés et à la fréquentation.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Mettre en place des briefs avec transmission écrite et former l'équipe au conseil, puis suivre leur réalisation et les retours clients.

3. Exploitation d’indicateurs de chiffre d’affaires, de marge et de rentabilité

La direction évalue une opération commerciale de huit semaines consacrée aux produits locaux à partir du chiffre d’affaires de référence et de celui réalisé pendant l’opération. Le dossier fournit aussi le taux de marge sur coûts variables, les coûts fixes spécifiques, l’effectif mobilisé et la fréquentation du samedi.

Question 3.1. Calculez l’évolution du chiffre d’affaires du magasin entre 2024 et 2025, en valeur et en pourcentage. Calculez ensuite le taux d’évolution du chiffre d’affaires de l’opération entre les huit semaines de référence et les huit semaines de l’opération.

Pour chaque évolution, on rapporte la variation à la valeur de départ. L’écart annuel se calcule entre les chiffres d’affaires 2025 et 2024 ; pour l’opération, on compare le chiffre d’affaires des huit semaines de l’opération à celui des huit semaines de référence.

Indicateur	Formule et calcul	Résultat
Évolution annuelle en valeur	2 520 000 - 2 400 000	+120 000 €
Évolution annuelle en pourcentage	120 000 / 2 400 000 × 100	+5,0 %
Évolution pendant l’opération	(205 000 - 180 000) / 180 000 × 100	+13,9 %

Les deux évolutions sont positives : le chiffre d’affaires annuel progresse, et celui des semaines de l’opération augmente davantage que sa référence.

Évolutions du chiffre d’affaires dans le tableau de calcul

Indicateur	Calcul	Résultat
Évolution du chiffre d’affaires annuel entre 2024 et 2025	+120 000 € ;	+5,0 % .....
Évolution du chiffre d’affaires pendant l’opération	.....	+13,9 % .....
Marge sur coûts variables sur chiffre d’affaires supplémentaire	.....	.....
Seuil de rentabilité en chiffre d’affaires supplémentaire	.....	.....
Marge de sécurité	.....	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Annuel : +120 000 €, soit +5,0 %. Opération : +13,9 %.

Question 3.2. Calculez le montant de la marge sur coûts variables générée par l'opération à partir du chiffre d'affaires supplémentaire et du taux de marge sur coûts variables. Comparez ce montant au coût fixe spécifique de l'opération.

Le chiffre d'affaires supplémentaire est l'écart entre les ventes de l'opération et celles de la période de référence, soit 25 000 €. La marge sur coûts variables correspond à 32 % de cet écart. On la compare ensuite aux coûts fixes spécifiques afin d'évaluer la contribution de l'opération après leur couverture.

Étape	Formule et calcul	Résultat
Chiffre d'affaires supplémentaire	205 000 - 180 000	25 000 €
Marge sur coûts variables	25 000 × 32 %	8 000 €
Après coûts fixes spécifiques	8 000 - 1 760	6 240 €

La marge sur coûts variables couvre les coûts fixes spécifiques et laisse une contribution positive de 6 240 €.

Marge sur coûts variables de l'opération

Indicateur	Calcul	Résultat
Évolution du chiffre d'affaires annuel entre 2024 et 2025	.....	.....
Évolution du chiffre d'affaires pendant l'opération	.....	.....
Marge sur coûts variables sur chiffre d'affaires supplémentaire	.....	.....
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires supplémentaire	.....	.....
Marge de sécurité	.....	.....

8 000 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Marge sur coûts variables : 8 000 €. Après coûts fixes spécifiques : +6 240 €.

Question 3.3. Calculez le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires supplémentaire de l'opération. Indiquez si le chiffre d'affaires supplémentaire observé dépasse ce seuil et déterminez la marge de sécurité en euros.

Le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires supplémentaire se calcule en divisant les coûts fixes spécifiques par le taux de marge sur coûts variables. La marge de sécurité mesure ensuite l'écart entre le chiffre d'affaires supplémentaire observé et ce seuil.

Indicateur	Formule et calcul	Résultat
Seuil de rentabilité	1 760 / 0,32	5 500 €
Comparaison	25 000 € > 5 500 €	Le CA supplémentaire dépasse le seuil
Marge de sécurité	25 000 - 5 500	19 500 €

L’opération dépasse nettement son seuil de rentabilité ; la marge de sécurité indique le montant de chiffre d’affaires supplémentaire qui pourrait diminuer avant d’atteindre ce seuil.

Seuil de rentabilité et marge de sécurité

Indicateur	Calcul	Résultat
Évolution du chiffre d’affaires annuel entre 2024 et 2025	.....	.....
Évolution du chiffre d’affaires pendant l’opération	.....	.....
Marge sur coûts variables sur chiffre d’affaires supplémentaire	.....	.....
Seuil de rentabilité en chiffre d’affaires supplémentaire	.....	5 500 € .....
Marge de sécurité	.....	19 500 € .....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité : 5 500 €. Marge de sécurité : 19 500 €.

Question 3.4. À partir des résultats obtenus, formulez une décision argumentée sur la reconduction de l’opération. Mentionnez une limite de l’analyse chiffrée et un indicateur commercial ou managérial complémentaire à suivre.

La reconduction est recommandée, car l’opération génère une marge sur coûts variables supérieure à ses coûts fixes et dépasse son seuil de rentabilité. La décision doit toutefois rester conditionnelle au maintien de la qualité de service. L’analyse est limitée : elle repose sur une estimation du taux de marge et ne mesure pas directement l’effet sur la satisfaction ni la charge de travail des salariés.

Pour la prochaine opération, suivre le taux de satisfaction ou les retours clients après conseil. Un indicateur managérial pertinent serait également la charge de travail ressentie par les six salariés mobilisés, afin de vérifier que la performance reste soutenable.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Reconduire l’opération sous réserve de préserver la qualité de service ; suivre la satisfaction client et la charge de travail de l’équipe.

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

Bilan de l'épreuve : L'épreuve E8 de Management de l'équipe commerciale du BTS MCO, session 2026, code 26-BTS-MCO-E8, dure 2 h 30 et a un coefficient 3. Le cas du magasin Biocoop Les Tilleuls à Rennes porte sur une opération de vente de produits locaux. L'épreuve évalue l'analyse juridique d'une relation de travail, le diagnostic stratégique et managérial, ainsi que le calcul et l'interprétation de la rentabilité.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- L'immatriculation comme travailleur indépendant crée une présomption, mais les conditions réelles de travail peuvent établir un contrat de travail.
- Le lien de subordination se caractérise par le pouvoir de donner des directives, d'en contrôler l'exécution et de sanctionner les manquements.
- Taux d'évolution = (valeur d'arrivée - valeur de départ) / valeur de départ × 100.
- Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires = coûts fixes spécifiques / taux de marge sur coûts variables.

Points de vigilance & attentes du jury

- Dans le syllogisme juridique, distinguer les faits, le problème de droit, la règle applicable et la solution motivée.
- Dans le SWOT, classer les forces et faiblesses en interne, les opportunités et menaces en externe.
- Pour la rentabilité, calculer le chiffre d'affaires supplémentaire avant la marge sur coûts variables et la marge de sécurité.
- Justifier les préconisations avec un objectif, les personnes concernées et un indicateur de suivi.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le taux d'évolution du chiffre d'affaires ?

Soustrayez le chiffre d'affaires de départ du chiffre d'affaires d'arrivée, divisez le résultat par celui de départ, puis multipliez par 100. Pour l'opération, comparez les deux périodes de huit semaines.

Q : Comment déterminer le seuil de rentabilité de l'opération ?

Divisez les coûts fixes spécifiques par le taux de marge sur coûts variables exprimé en nombre décimal. Comparez ensuite le seuil au chiffre d'affaires supplémentaire pour vérifier si l'opération couvre ses coûts fixes.

Q : Comment répartir le temps sur cette épreuve ?

Le sujet attribue 7 points à l'analyse juridique, 7 au diagnostic managérial et stratégique, et 6 à l'analyse économique et commerciale. Gardez du temps pour justifier les calculs et rendre le document réponse complété.

Q : Quels critères comptent dans la réponse juridique ?

Distinguez l'immatriculation des conditions réelles de travail, mobilisez les textes et l'arrêt Société Générale, puis appliquez les critères de subordination aux faits. La conclusion doit être motivée et proposer deux mesures.

Sujet officiel associé (PDF) : https://btsmc.fr/assets/annales/bts-mc/E6 - Management de l'équipe commerciale/2026/BTS MC - E6 - Management de l'équipe commerciale - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

Ressources BTS Métiers de la Chimie : 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.