CAPA (Services aux personnes et vente en espace rural)

CORRIGÉ D'UN SUJET D'ENTRAÎNEMENT (NON OFFICIEL)

Proposition de corrigé rédigée par FormaV avec l'aide d'outils d'intelligence artificielle, pour un sujet d'entraînement FormaV. Ce n'est pas un document officiel de l'examen ; il peut contenir des erreurs.

Les sujets officiels des sessions passées et nos sujets d'entraînement sont classés sur https://capasapver.fr/annales-sujets-et-corriges

Document mis en ligne par FormaV®. Reproduction ou diffusion sans autorisation interdite.

Épreuve E3 : Sciences économiques, sociales et de gestion

Édition 2026 • Code sujet : FV-ENT-SAPVER-E3 • Durée : **120 minutes** • Coefficient : **2**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse juridique d'une relation de travail (4 questions) **Page 3**

2. Analyse managériale et stratégique (4 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 10**

Sujet associé **(PDF) :** https://capasapver.fr/assets/annales/capa-sapver/Sciences économiques, sociales et de gestion/2026/CAPA (Services aux personnes et vente en espace rural) - Sciences économiques, sociales et de gestion - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

FormaV - document d'entraînement non officiel

1. Analyse juridique d’une relation de travail

Le dossier étudie la relation entre un magasin Carrefour de proximité et Mme R., qui intervient pour réapprovisionner les rayons et mettre en place les produits locaux sous le statut déclaré de prestataire indépendante. Les ressources présentent les règles permettant d’évaluer si les conditions réelles d’exécution révèlent un lien de subordination.

Question 1.1. Relevez et qualifiez juridiquement les faits utiles de la situation de Mme R. Précisez notamment son statut déclaré et les conditions concrètes dans lesquelles elle réalise son activité.

Mme R. intervient depuis huit mois pour réapprovisionner les rayons et installer les produits locaux. Elle a signé un contrat de prestation de services et adresse une facture mensuelle : son statut déclaré est celui de prestataire indépendante. Toutefois, elle travaille selon un planning fixe transmis par la responsable, qui lui attribue les rayons et contrôle son activité. Le magasin fournit son badge et le matériel. Mme R. ne peut pas se faire remplacer sans accord et une pénalité est prévue en cas d’absence non remplacée. Son autonomie concrète paraît donc limitée.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Prestataire indépendante déclarée, Mme R. travaille dans des conditions fortement encadrées par le magasin.

Question 1.2. Formulez le problème de droit auquel le juge devrait répondre au sujet de la relation entre le magasin et Mme R.

Le statut déclaré et le contrat de prestation ne suffisent pas à déterminer la nature de la relation. Le juge doit examiner les conditions réelles dans lesquelles Mme R. accomplit son activité. Il lui faut donc rechercher si le magasin exerce sur elle une autorité caractérisant une subordination juridique permanente. Si cette subordination est établie, la relation peut-elle être qualifiée de contrat de travail malgré le statut de prestataire indépendante et la facturation mensuelle ?

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Les conditions réelles d’activité de Mme R. révèlent-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 extraits du Code du travail et l’arrêt de la Cour de cassation reproduits dans le DT 1. Identifiez les critères du lien de subordination.

Selon l’article L. 8221-6 du Code du travail, les personnes immatriculées sont présumées ne pas être salariées, mais cette présomption peut être écartée si elles travaillent sous une subordination juridique permanente. L’arrêt de la Cour de cassation du 13 novembre 1996 caractérise ce lien par trois pouvoirs exercés par le donneur d’ordre :

- donner des ordres et des directives ;
- contrôler l’exécution du travail ;
- sanctionner les manquements.

Le juge apprécie les conditions réelles d’exécution, et non le seul intitulé du contrat ou le statut déclaré.

FormaV - document d'entraînement non officiel

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le lien de subordination repose sur les pouvoirs de diriger, contrôler et sanctionner le travail.

Question 1.4. Appliquez la règle aux faits et proposez une solution motivée. Indiquez si les éléments du dossier permettent de retenir l'existence d'un lien de subordination malgré le statut déclaré de prestataire indépendante. Complétez le DR 1 pour présenter votre raisonnement.

Les faits correspondent aux trois critères retenus par la jurisprudence :

Critère	Éléments du dossier
Ordres et directives	Planning fixe et rayons attribués par la responsable.
Contrôle	Suivi par application et demandes de reprendre les tâches incomplètes.
Sanction	Pénalité financière en cas d'absence non remplacée.

L'impossibilité de se faire remplacer librement renforce ces indices. Le badge et le matériel fournis corroborent l'intégration au magasin, sans suffire à eux seuls. Le juge pourrait donc écarter la présomption liée au statut indépendant et requalifier la relation en contrat de travail.

DR 1 complété : raisonnement juridique

Étape du raisonnement	Réponse du candidat
Qualification juridique des faits	Prestation facturée ; planning imposé
Problème de droit	Lien de subordination malgré le statut ?
Règle de droit applicable	Ordres ; contrôle ; sanction
Solution motivée de l'espèce	Lien établi ; requalification possible

✓ RÉPONSE À RETENIR

Les faits permettent de retenir un lien de subordination et peuvent justifier la requalification en contrat de travail.

FormaV - document d'entraînement non officiel

2. Analyse managériale et stratégique

Le DT 2 décrit l'offre, les ressources et l'organisation du magasin, ainsi que les évolutions de son environnement et de la concurrence locale. La direction souhaite développer les ventes de produits locaux et le retrait de commandes tout en renforçant l'attractivité du magasin.

Question 2.1. À partir des informations du DT 2, relevez deux forces et deux faiblesses internes au magasin. Justifiez chaque élément par une information du dossier.

Une force est une ressource interne mobilisable ; une faiblesse est une limite propre au magasin. Le DT 2 justifie les quatre éléments suivants.

Forces	Justification	Faiblesses	Justification
Connaissance de la clientèle locale	L'équipe connaît ses habitudes.	Stockage limité	L'espace disponible est restreint.
Offre de proximité	Rayon local identifié et retrait de commandes disponible.	Rayon local peu visible	Une partie du rayon est peu visible depuis l'entrée.

La connaissance des clients et les services existants soutiennent l'attractivité. Le stockage et la visibilité peuvent freiner le développement des produits locaux.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Forces : clientèle locale bien connue et offre de proximité. Faiblesses : stockage limité et rayon local peu visible.

Question 2.2. Repérez deux opportunités et deux menaces de l'environnement externe. Classez les informations disponibles dans le DR 1 et justifiez vos choix.

Les opportunités et les menaces proviennent de l'environnement externe. Voici deux éléments de chaque catégorie à reporter dans le DR 1, avec leur justification issue du DT 2.

Opportunités	Justification	Menaces	Justification
Soutien communal aux circuits courts	La commune soutient les initiatives locales.	Concurrence du supermarché	Il propose une gamme plus large à 4 km.
Demande de produits locaux et d'achats rapides	Une partie de la clientèle recherche ces offres.	Pression sur les prix et coûts de transport en hausse	Les clients comparent davantage les prix ; le transport des marchandises coûte plus cher.

Ces opportunités peuvent aider le magasin à se différencier, tandis que les menaces peuvent réduire son attractivité ou peser sur ses coûts.

FormaV - document d'entraînement non officiel

DR 1 complété : diagnostic stratégique

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Clientèle locale connue	Stockage limité	Soutien communal aux circuits courts	Supermarché plus large (4 km)
Rayon local + retrait	Rayon peu visible	Demande locale (produits, rapidité)	Prix comparés ; transport en hausse

✓ RÉPONSE À RETENIR

Opportunités : soutien communal et demande locale. Menaces : concurrence du supermarché et pression sur les prix et les coûts de transport.

Question 2.3. Classez les éléments du DT 2 dans les dimensions pertinentes de l'analyse PESTEL : politique, économique, socioculturelle, technologique, environnementale ou légale. Présentez au moins un élément relevant de trois dimensions différentes.

Le classement PESTEL distingue six dimensions de l'environnement. Le DT 2 fournit des éléments pour chacune ; le tableau retient l'aspect principal de chaque information.

Dimension	Élément du DT 2
Politique	La commune soutient les initiatives de circuits courts.
Économique	Les clients comparent davantage les prix et les coûts de transport augmentent.
Socioculturelle	Des clients recherchent les produits locaux et les achats rapides.
Technologique	L'application suit les commandes et leurs délais de préparation.
Environnementale	Les livraisons regroupées peuvent limiter certains trajets d'approvisionnement.
Légale	Règles relatives à l'information du consommateur, à l'affichage des prix et à la sécurité des salariés.

Ces facteurs aident la direction à adapter son offre, son organisation et ses pratiques aux évolutions du contexte.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Les six dimensions PESTEL sont représentées : politique, économique, socioculturelle, technologique, environnementale et légale.

Question 2.4. La direction envisage de développer le rayon de produits locaux et le retrait de commandes. Proposez deux actions concrètes et réalistes. Pour chacune, indiquez le besoin auquel elle répond et un indicateur simple permettant d'en suivre le résultat.

Les actions proposées s'appuient sur l'offre et les outils déjà présents dans le magasin. Chaque indicateur peut être suivi régulièrement pour évaluer les résultats.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Action concrète	Besoin auquel elle répond	Indicateur de suivi
Installer une signalétique visible à l’entrée du rayon local et présenter les producteurs.	Faire connaître l’offre locale, recherchée par une partie de la clientèle.	Chiffre d’affaires mensuel des produits locaux.
Organiser la préparation des commandes par créneaux et suivre leur avancement dans l’application.	Faciliter les achats rapides et maîtriser les délais de retrait.	Délai moyen de préparation des commandes.

La direction peut comparer ces indicateurs avant et après la mise en place des actions, puis ajuster l’organisation selon les résultats et les contraintes de stockage et de planning.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Améliorer la visibilité du rayon local et organiser la préparation des retraits ; suivre les ventes locales et le délai moyen de préparation.

FormaV - document d'entraînement non officiel

3. Analyse économique et commerciale

Le DT 3 fournit les données de chiffre d'affaires, de coût d'achat des marchandises vendues, de charges fixes et de marché local pour les exercices N-1 et N. Les formules données permettent d'étudier les marges, l'évolution de l'activité, le seuil de rentabilité et la part de marché du magasin.

Question 3.1. Calculez la marge commerciale du magasin pour N-1 et pour N, puis le taux d'évolution du chiffre d'affaires entre N-1 et N. Présentez les opérations, arrondissez les résultats en euros à l'euro près et le taux à un chiffre après la virgule.

La marge commerciale correspond au chiffre d'affaires diminué du coût d'achat des marchandises vendues. Le taux d'évolution compare le chiffre d'affaires de N à celui de N-1.

Calcul	Opération	Résultat
Marge N-1	480 000 - 345 600	134 400 €
Marge N	510 000 - 367 200	142 800 €
Évolution du chiffre d'affaires	((510 000 - 480 000) / 480 000) × 100	6,3 %

✓ RÉPONSE À RETENIR

Marges commerciales : 134 400 € en N-1 et 142 800 € en N. Chiffre d'affaires en hausse de 6,3 %.

Question 3.2. Pour l'année N, le coût d'achat des marchandises vendues représente une charge variable. Calculez le taux de marge sur coût variable, puis le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires avec la formule donnée dans le DT 3. Comparez le chiffre d'affaires réalisé au seuil de rentabilité et interprétez le résultat.

En N, la marge sur coût variable est de 510 000 - 367 200 = 142 800 €. Son taux est de 142 800 / 510 000 = 0,28, soit 28 %. Le seuil de rentabilité est donc de 96 000 / 0,28 = 342 857,14 €, arrondi à 342 857 €.

Le chiffre d'affaires de 510 000 € dépasse ce seuil de 167 143 €. Selon le modèle fourni, le magasin a couvert ses charges et dépasse son seuil de rentabilité.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Taux de marge sur coût variable : 28 %. Seuil de rentabilité : environ 342 857 €. Le chiffre d'affaires dépasse ce seuil d'environ 167 143 €.

Question 3.3. Calculez la part de marché du magasin en N à partir des données du DT 3. Arrondissez le résultat à un chiffre après la virgule et expliquez en une phrase ce que ce pourcentage signifie.

La part de marché est le chiffre d'affaires du magasin rapporté au chiffre d'affaires total du marché local : (510 000 / 3 400 000) × 100 = 15,0 %. Le magasin réalise donc 15 € de chiffre d'affaires pour 100 € réalisés par les commerces alimentaires du secteur.

FormaV - document d'entraînement non officiel

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Part de marché du magasin en N : 15,0 %.

FormaV - document d'entraînement non officiel

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

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve E3 du CAP agricole SAPVER, Édition 2026, code FV-ENT-SAPVER-E3 dure 120 minutes et a un coefficient de 2. Elle porte sur l'étude de cas d'un magasin Carrefour de proximité à Saint-Laurent-sur-Saône. Les candidats mobilisent le raisonnement juridique, le diagnostic stratégique SWOT et PESTEL, puis calculent marges, évolution du chiffre d'affaires, seuil de rentabilité et part de marché.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le lien de subordination repose sur le pouvoir de donner des ordres et directives, de contrôler leur exécution et de sanctionner les manquements.
- La marge commerciale = chiffre d'affaires - coût d'achat des marchandises vendues.
- Le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires = charges fixes / taux de marge sur coût variable exprimé sous forme décimale.
- La part de marché = chiffre d'affaires du magasin / chiffre d'affaires total du marché local × 100.

Points de vigilance & attentes du jury

- En droit, distinguer les faits, le problème de droit, la règle applicable et la solution motivée.
- Évaluer les conditions réelles d'exécution du travail, sans s'arrêter au nom du contrat ni au statut déclaré.
- Dans le diagnostic SWOT, distinguer les éléments internes des facteurs externes et justifier chaque classement avec le DT 2.
- Pour les calculs, présenter les opérations et les unités, puis respecter les arrondis demandés.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment établir le lien de subordination dans une situation professionnelle ?

Recherchez qui donne les ordres et directives, qui contrôle le travail et qui peut sanctionner les manquements. Le juge examine les conditions réelles d'exécution de l'activité, et non le seul intitulé du contrat ou le statut déclaré.

Q : Comment calculer le seuil de rentabilité demandé dans le sujet ?

Divisez le chiffre d'affaires diminué des charges variables par le chiffre d'affaires pour obtenir le taux de marge sur coût variable. Exprimez ce taux en nombre décimal, puis divisez les charges fixes par ce taux.

Q : Comment organiser les 120 minutes et les points de l'épreuve ?

Le sujet dure 120 minutes et totalise 20 points : 7 en droit, 7 en stratégie et 6 en analyse économique et commerciale. Vous pouvez répartir le temps selon ces pondérations et garder quelques minutes pour vérifier les calculs et les réponses.

Q : Quelles exigences de présentation faut-il respecter pour les calculs ?

Présentez les opérations et indiquez les unités. Arrondissez les marges à l'euro près, le taux d'évolution à un chiffre après la virgule et la part de marché à un chiffre après la virgule.

Sujet associé **associé (PDF) :** https://capasapver.fr/assets/annales/capa-sapver/Sciences économiques, sociales et de gestion/2026/CAPA (Services aux personnes et vente en espace rural) - Sciences économiques, sociales et de gestion - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources CAPA (Services aux personnes et vente en espace rural) : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

FormaV - document d'entraînement non officiel

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.