CAPA (Services aux personnes et vente en espace rural)

SUJET D'ENTRAÎNEMENT NON OFFICIEL

Sujet rédigé par FormaV avec l'aide d'outils d'intelligence artificielle, pour s'entraîner. Ce document n'a pas été donné à l'examen : ce n'est ni un sujet officiel ni une annale de session. Les entreprises, données et documents qu'il contient sont fictifs.

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.

ÉDITION 2026
Métropole - Antilles - Guyane - Réunion

CERTIFICAT D'APTITUDE PROFESSIONNELLE AGRICOLE - SERVICES AUX PERSONNES ET VENTE EN ESPACE RURAL

ÉPREUVE E3 : SCIENCES ÉCONOMIQUES, SOCIALES ET DE GESTION

Coefficient : 2 **Durée : 120 minutes**

Matériel autorisé : **L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé. L'usage de calculatrice sans mémoire, « type collège », est autorisé.**

Le sujet comporte **8 pages** numérotées de 1/8 à 8/8. Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

Aucun document ou matériel autorisé en dehors de ceux fournis avec le sujet.

FormaV - document d'entraînement non officiel

DOSSIER SUJET

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE ET CONSIGNES GÉNÉRALES : CARREFOUR : ÉTUDE D'UN MAGASIN DE PROXIMITÉ SITUÉ À SAINT-LAURENT-SUR-SAÔNE (AIN)

Vous travaillez sur une étude de cas consacrée à un magasin de proximité exploité sous l'enseigne Carrefour. Carrefour SA est une société anonyme du secteur de la grande distribution. Pour cette étude, les données relatives au magasin et à son marché local sont des données de cas fournies dans le dossier ; elles ne constituent pas des données publiées par l'entreprise.

Le magasin compte 18 salariés. Il propose des produits alimentaires courants, des produits de producteurs locaux et un service de retrait de commandes. La direction cherche à développer la vente de produits locaux tout en préservant l'équilibre économique du magasin. Le dossier présente également une situation concernant une personne qui intervient régulièrement dans le magasin sous le statut déclaré de prestataire indépendante.

Répondez à toutes les questions en vous appuyant sur les documents techniques. Pour les calculs, présentez les opérations et indiquez les unités. Pour la question juridique, suivez les étapes du raisonnement juridique demandées. Le barème total est de 20 points.

Partie 1 : Analyse juridique d'une relation de travail (7 points)

Qualifier une situation professionnelle et appliquer une règle de droit

À partir de la situation présentée dans le DT 1, analysez la relation entre le magasin et Mme R. Votre réponse doit distinguer les faits, le problème de droit, la règle applicable et la solution motivée au cas étudié.

1.1 (1,5 point) Relevez et qualifiez juridiquement les faits utiles de la situation de Mme R. Vous préciserez notamment son statut déclaré et les conditions concrètes dans lesquelles elle réalise son activité.

1.2 (1 point) Formulez le problème de droit auquel le juge devrait répondre.

1.3 (2 points) 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.

1.4 (2,5 points) 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.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Partie 2 : Analyse managériale et stratégique (7 points)

Étudier l'environnement du magasin, son organisation et ses choix

La direction souhaite développer les ventes de produits locaux et renforcer l'attractivité du magasin. Exploitez les informations du DT 2 pour établir un diagnostic et formuler des propositions adaptées.

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

2.2 (2 points) Repérez deux opportunités et deux menaces de l'environnement externe. Classez les informations disponibles dans le DR 1 et justifiez vos choix.

2.3 (1,5 point) 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.

2.4 (1,5 point) 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.

Partie 3 : Analyse économique et commerciale (6 points)

Exploiter des données de gestion et interpréter les résultats

Les données du DT 3 permettent d'étudier l'évolution de l'activité, la marge commerciale et la place du magasin sur son marché local. Les formules nécessaires sont rappelées dans le document.

Données de gestion du magasin

Indicateur	N-1	N
Chiffre d'affaires annuel (€)	480 000	510 000
Coût d'achat des marchandises vendues (€)	345 600	367 200
Charges fixes annuelles (€)	95 000	96 000
Chiffre d'affaires des commerces alimentaires du secteur (€)	3 200 000	3 400 000

Données du cas pour les exercices N-1 et N

3.1 (2 points) Calculez la marge commerciale du magasin pour N-1 et pour N. Calculez ensuite le taux d'évolution du chiffre d'affaires entre N-1 et N. Présentez les opérations et arrondissez les résultats en euros à l'euro près et le taux à un chiffre après la virgule.

3.2 (2,5 points) 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.

FormaV - document d'entraînement non officiel

3.3 (1,5 point) 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.

FormaV - document d'entraînement non officiel

DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : SITUATION PROFESSIONNELLE ET RESSOURCES JURIDIQUES

Situation. Mme R. intervient depuis huit mois dans le magasin pour réapprovisionner les rayons et mettre en place les produits locaux. Elle a signé un contrat de prestation de services et adresse une facture mensuelle. Elle choisit cependant peu ses horaires : la responsable lui transmet chaque semaine un planning fixe, généralement de 6 h à 10 h, du lundi au vendredi. Mme R. utilise un badge fourni par le magasin. La responsable lui indique les rayons à traiter, vérifie le travail à l'aide d'une application et lui demande de reprendre les tâches qu'elle estime incomplètes. Le contrat prévoit une pénalité financière en cas d'absence non remplacée. Mme R. ne peut pas se faire remplacer sans l'accord de la responsable. Le magasin fournit le matériel de mise en rayon.

Code du travail, article L. 8221-6, extrait de principe. Les personnes immatriculées pour l'exercice de leur activité sont présumées ne pas être liées au donneur d'ordre par un contrat de travail. Cette présomption peut être écartée lorsqu'il est établi que les prestations sont réalisées dans des conditions plaçant la personne dans un lien de subordination juridique permanente à l'égard du donneur d'ordre.

Cour de cassation, chambre sociale, 13 novembre 1996, n° 94-13.187, extrait de principe. *Visa : article L. 121-1 du Code du travail alors applicable. Attendu de principe :* le lien de subordination est caractérisé par l'exécution d'un travail sous l'autorité d'un employeur qui a le pouvoir de donner des ordres et des directives, d'en contrôler l'exécution et de sanctionner les manquements de son subordonné.

Pour apprécier l'existence d'un contrat de travail, le juge examine les conditions réelles d'exécution de l'activité. Le nom donné au contrat ou le statut déclaré ne suffisent pas, à eux seuls, à déterminer la qualification juridique de la relation.

DT 2 : REPÈRES SUR LE MAGASIN ET SON ENVIRONNEMENT

Les éléments ci-dessous sont des données du cas concernant le magasin étudié. Ils sont fournis pour réaliser un diagnostic stratégique. Le magasin emploie 18 salariés et dispose d'une surface de vente de 650 m².

FormaV - document d'entraînement non officiel

Informations internes et environnementales

Thème	Information
Offre et positionnement	Magasin de proximité généraliste ; rayon de produits locaux identifié ; service de retrait de commandes.
Ressources humaines	Équipe de 18 salariés ; connaissance des habitudes de la clientèle locale ; difficultés à stabiliser les plannings lors des périodes de forte activité.
Équipement et organisation	Application de suivi des commandes ; espace de stockage limité ; une partie du rayon local manque de visibilité depuis l'entrée.
Politique et territoire	La commune communique sur les marchés de producteurs et soutient les initiatives de circuits courts.
Économie	Les clients interrogés indiquent qu'ils comparent davantage les prix ; les coûts de transport des marchandises ont augmenté au cours de l'année.
Socioculturel	Une partie de la clientèle recherche des produits locaux et des achats rapides à proximité de son domicile.
Technologie	Le retrait de commandes est déjà disponible ; l'application de suivi peut fournir le nombre de commandes et les délais de préparation.
Environnement	Plusieurs producteurs locaux proposent des livraisons regroupées ; le développement des circuits courts peut limiter certains trajets d'approvisionnement.
Légal	Le magasin doit respecter les règles applicables à l'information du consommateur, à l'affichage des prix et à la sécurité des salariés.
Concurrence	Un supermarché situé à 4 km propose une gamme plus large ; deux marchés de producteurs ont lieu chaque semaine dans le secteur.

Données de situation fournies pour le cas

DT 3 : TABLEAU DE BORD ÉCONOMIQUE ET FORMULES DE CALCUL

Les données financières du tableau sont exprimées en euros et correspondent aux exercices N-1 et N du cas. Pour les calculs de N, le coût d'achat des marchandises vendues est considéré comme une charge variable et les charges fixes sont celles indiquées dans le tableau.

Formules : marge commerciale = chiffre d'affaires - coût d'achat des marchandises vendues ; taux d'évolution = ((valeur d'arrivée - valeur de départ) / valeur de départ) × 100 ; taux de marge sur coût variable = ((chiffre d'affaires - charges variables) / chiffre d'affaires) × 100 ; seuil de rentabilité en chiffre d'affaires = charges fixes / taux de marge sur coût variable exprimé sous forme décimale ; part de marché = (chiffre d'affaires du magasin / chiffre d'affaires total du marché local) × 100.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Données comptables et commerciales

Indicateur	N-1	N
Chiffre d'affaires annuel du magasin	480 000	510 000
Coût d'achat des marchandises vendues	345 600	367 200
Charges fixes annuelles	95 000	96 000
Chiffre d'affaires total des commerces alimentaires du secteur	3 200 000	3 400 000

Montants en euros, sauf indication contraire

FormaV - document d'entraînement non officiel

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Document réponse à rendre avec la copie : questions 1.4 et 2.2 | **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Complétez les tableaux ci-dessous. Pour le raisonnement juridique, présentez les quatre étapes demandées. Pour le diagnostic stratégique, classez les informations du DT 2 et justifiez chaque choix.

Grille de raisonnement juridique

Étape du raisonnement	Réponse du candidat
Qualification juridique des faits	.....
Problème de droit	.....
Règle de droit applicable	.....
Solution motivée de l'espèce	.....

À compléter à partir du DT 1

Tableau de diagnostic stratégique

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....

Relever des éléments internes et externes à partir du DT 2

Cadre réservé aux justifications, calculs complémentaires ou schémas du candidat :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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.