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

Licence AES

Administration économique et sociale - Bloc C6

Session 2026 • Code sujet : **2026-LIC-AES-C6** • Durée : **2 heures** • Coefficient : **3, indicatif**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse juridique d’une situation de mobilité professionnelle (3 questions) **Page 3**

2. Diagnostic stratégique et choix de management pour développer la réparation et la seconde vie (4 questions) **Page 5**

3. Analyse économique et commerciale du magasin (3 questions) **Page 8**

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

Sujet officiel (PDF) : https://licenceaes.fr/assets/annales/licence-aes/C6 - Appréhender le monde de l'administration économique et sociale/2026/Licence Administration Économique et Sociale - C6 - Appréhender le monde de l'administration économique et sociale - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse juridique d’une situation de mobilité professionnelle

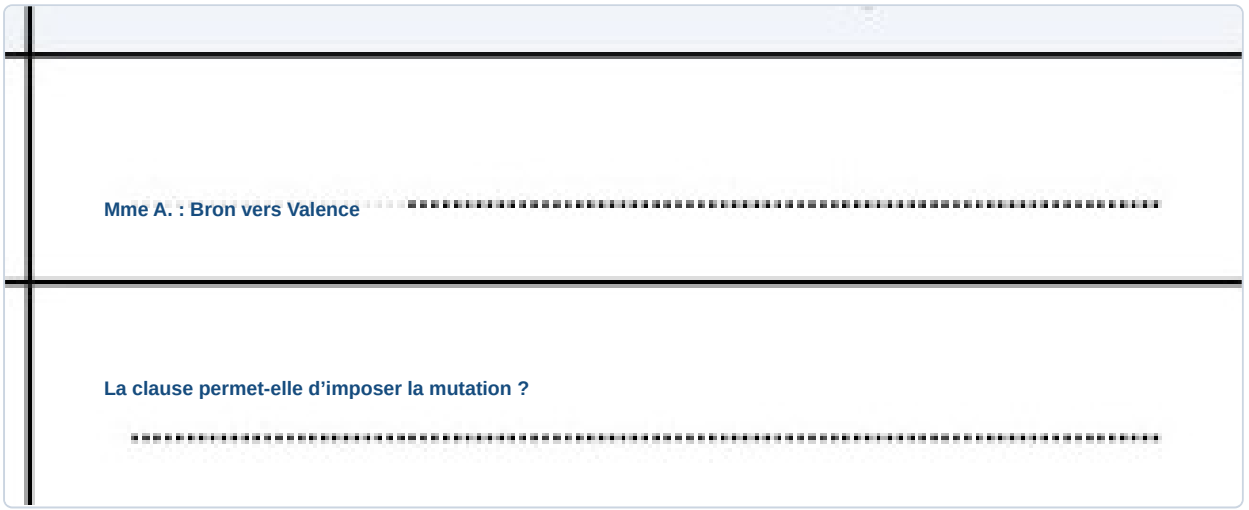
Dans le cadre d’une mission auprès de la direction du magasin Decathlon de Bron, il faut analyser le différend relatif à la mutation de Mme A., vendeuse-conseil, vers Valence. Les documents DT 1 et DT 2 apportent les règles légales et jurisprudentielles nécessaires pour apprécier la validité de la clause de mobilité et les conséquences d’un refus.

Qualification juridique des faits et problème de droit

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les faits utiles concernant Mme A. et la mutation proposée, puis formulez le problème de droit auquel l’employeur doit répondre.

Qualification : Mme A. est salariée vendeuse-conseil au magasin de Bron. Son contrat contient une clause de mobilité signée et l’employeur propose une mutation à Valence, que la salariée conteste. **Problème de droit :** cette clause permet-elle d’imposer la mutation à Valence, ou le changement de lieu de travail nécessite-t-il l’accord de Mme A. ?

DR 1 - faits et problème de droit



✓ RÉPONSE À RETENIR

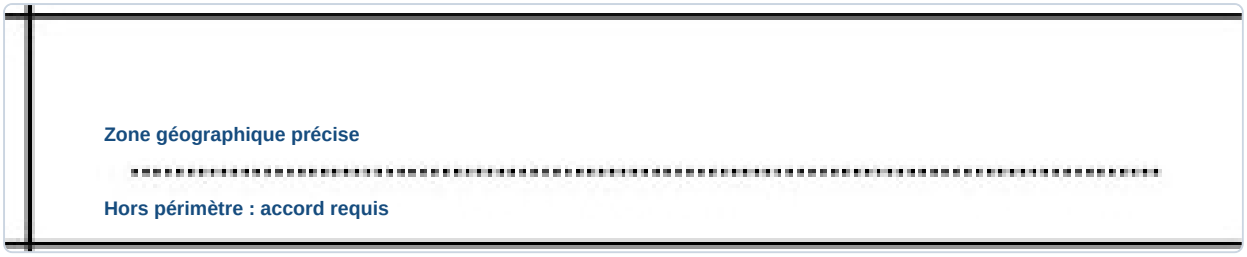
L’employeur doit vérifier si la clause définit précisément une zone géographique incluant Valence.

Règle de droit applicable

Question 1.2. Présentez les règles de droit applicables à la clause de mobilité et à la modification du lieu de travail. Appuyez votre réponse sur les articles du DT 1 et sur le principe jurisprudentiel exposé au DT 2.

L’article 1103 du Code civil rend obligatoire une clause valablement conclue. Toutefois, l’article L. 1121-1 du Code du travail impose que les restrictions aux libertés soient justifiées et proportionnées. Selon la Cour de cassation (7 juin 2006), la clause doit définir précisément sa zone géographique et ne peut laisser l’employeur l’étendre unilatéralement. Le contrat doit être exécuté de bonne foi (article L. 1222-1). La mise en œuvre d’une clause valable reste limitée à son périmètre. Si le changement de lieu sort de ce périmètre, l’article 1193 du Code civil exige l’accord de la salariée pour modifier le contrat.

DR 1 - règles applicables



✓ RÉPONSE À RETENIR

La clause doit être précise et appliquée de bonne foi ; hors de son périmètre, l'accord de la salariée est requis.

Solution motivée de l'espèce

Question 1.3. Résolvez le litige en appliquant les règles aux faits. Précisez si l'employeur peut imposer à Mme A. sa mutation de Bron à Valence sur le fondement de la clause signée, indiquez les conséquences juridiques d'un refus de la salariée et justifiez votre solution.

Le dossier établit qu'une clause a été signée, mais n'en précise ni la rédaction ni la zone géographique. Sa signature seule ne démontre donc pas qu'elle couvre Valence. L'employeur ne peut imposer la mutation sur ce fondement que si la clause fixe précisément une zone incluant cette ville et si sa mise en œuvre est de bonne foi et proportionnée. Si ces conditions ne sont pas réunies, le changement modifie le contrat : Mme A. peut le refuser sans que ce refus constitue, à lui seul, une faute. Si la clause est valable et couvre Valence, un refus peut en revanche avoir des conséquences disciplinaires selon les circonstances.

DR 1 - application et solution



✓ RÉPONSE À RETENIR

La mutation ne peut être imposée sur la seule base de la signature : la clause doit définir précisément une zone incluant Valence.

2. Diagnostic stratégique et choix de management pour développer la réparation et la seconde vie

La direction du magasin souhaite développer la réparation, la reprise et la revente de produits de seconde vie pour fidéliser la clientèle sans dégrader la rentabilité ni les conditions de travail. Le dossier décrit les ressources et limites du magasin, les tendances de consommation, la concurrence numérique, les investissements nécessaires et l'objectif de réduction des déchets.

Diagnostic interne

Question 2.1. Établissez un diagnostic interne du magasin en identifiant au moins deux forces et deux faiblesses pertinentes pour le projet de développement de la réparation et de la seconde vie. Justifiez chaque élément à partir des informations du sujet.

Élément interne	Diagnostic	Justification
Force	Atelier de réparation et clientèle fidèle	Ressources déjà présentes
Force	Équipe de 140 salariés	Possibilité de former ou réorganiser certains postes
Faiblesse	Capacité d'atelier limitée et techniciens difficiles à recruter	Risque de délais et besoin d'investissements en formation et équipement

L'atelier, la clientèle et l'effectif constituent des appuis pour développer l'offre. Les limites de capacité et de compétences peuvent freiner son développement et peser sur la rentabilité comme sur les conditions de travail.

Diagnostic interne complété

Tableau de diagnostic stratégique

Diagnostic interne ou facteur PESTEL	Force, faiblesse, opportunité ou menace	Élément du dossier et justification
Interne : force	Atelier; clientèle fidèle	Ressources présentes
Interne : force ou faiblesse	140 salariés	Formation possible
Interne : faiblesse	Capacité limitée; techniciens rar	Formation et équipement à financer
Politique		
Économique		
Socioculturel		
Technologique		
Environnemental		
Légal		

À compléter par le candidat pour les questions 2.1 et 2.2.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Forces : atelier, clientèle fidélisée et 140 salariés. Faiblesses : capacité limitée, recrutement de techniciens difficile et investissements requis pour le projet.

Analyse externe PESTEL

Question 2.2. Construisez une analyse externe de type PESTEL. Présentez au moins une opportunité ou une menace pour chacun des six facteurs : politique, économique, socioculturel, technologique, environnemental et légal. Distinguez les faits fournis dans le dossier de vos déductions.

1. **Politique :** opportunité possible de soutien public à l'économie circulaire. C'est une déduction, aucun dispositif n'étant cité.
2. **Économique :** les investissements et la sensibilité aux prix sont des faits du dossier; l'occasion peut répondre à la recherche de prix accessibles, déduction à confirmer.
3. **Socioculturel :** opportunité fondée sur l'intérêt croissant déclaré pour la réparation et l'occasion, fait fourni.
4. **Technologique :** menace des ventes en ligne et de la livraison rapide des concurrents, faits fournis.
5. **Environnemental :** la réduction des déchets et la prolongation d'usage sont des objectifs du dossier; l'avantage d'image est une déduction.
6. **Légal :** les règles applicables à la réparation et à la revente sont à vérifier; c'est une vigilance déduite, aucun texte précis n'étant cité.

Analyse PESTEL complétée

Tableau de diagnostic stratégique

Diagnostic interne ou facteur PESTEL	Force, faiblesse, opportunité ou menace	Élément du dossier et justification
Interne : force	.....	.....
Interne : force ou faiblesse	.....	.....
Interne : faiblesse	.....	.....
Politique	Soutien public possible	Déduction; aucun dispositif cité
Économique	Coûts; opportunité de prix	Investissements et prix sensibles : faits
Socioculturel	Demande de réparation / occasio	Intérêt croissant : fait fourni
Technologique	Concurrence numérique	Ventes en ligne et livraison : faits
Environnemental	Économie circulaire	Objectif fourni; avantage déduit
Légal	Conformité à vérifier	Règles précises non citées

À compléter par le candidat pour les questions 2.1 et 2.2.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Opportunités : demande de réparation et d'occasion, prix accessibles, économie circulaire. Menaces : investissements, concurrence numérique et règles à vérifier.

Cohérence du choix managérial

Question 2.3. Analysez la cohérence du choix managérial envisagé avec le positionnement stratégique du magasin. Présentez un avantage attendu et un risque ou une limite, en vous appuyant sur le diagnostic réalisé.

Le projet est cohérent avec le positionnement du magasin, qui associe marques propres et multimarques, vente en magasin et en ligne, et services de réparation et de reprise. Il prolonge cette offre de services et peut différencier le magasin face aux concurrents numériques.

- **Avantage :** fidéliser la clientèle locale en répondant à son intérêt pour la réparation et l'occasion.
- **Risque :** les capacités d'atelier limitées, les difficultés de recrutement et les investissements peuvent réduire la rentabilité et dégrader les conditions de travail.

Le développement doit donc être progressif et adapté aux ressources disponibles.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Choix cohérent avec le positionnement de services et multicanal : fidélisation attendue, sous réserve de maîtriser les coûts et la charge de travail.

Préconisations opérationnelles

Question 2.4. Formulez deux préconisations opérationnelles, dont au moins une relative à l'organisation du travail ou à la gestion des compétences. Pour chacune, indiquez l'objectif visé et un indicateur permettant d'en suivre les effets.

1. **Former des salariés volontaires et planifier des créneaux dédiés à l'atelier.** Objectif : développer les compétences, gérer les pics et préserver les conditions de travail. Indicateurs : salariés formés et délai moyen de réparation.
2. **Tester progressivement la reprise et la revente d'occasion.** Objectif : mesurer la demande et maîtriser les coûts avant d'élargir l'offre. Indicateurs : produits repris, taux de revente et marge de l'activité.

Un suivi régulier permettra d'ajuster les créneaux, les effectifs et les volumes proposés.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Former et organiser les équipes autour de créneaux atelier; tester l'offre d'occasion en suivant les délais, les reprises, les ventes et la marge.

3. Analyse économique et commerciale du magasin

À partir des données de gestion du magasin et de l'estimation du marché local pour 2024 et 2025, il faut calculer des indicateurs de rentabilité et apprécier la position commerciale du magasin. Les montants sont exprimés en milliers d'euros ; le DT 3 fournit les formules relatives à la marge sur coûts variables et au seuil de rentabilité.

Indicateurs de gestion pour 2025

Question 3.1. Pour 2025, calculez la marge commerciale, le taux de marge commerciale rapporté au chiffre d'affaires, la marge sur coûts variables et le résultat d'exploitation simplifié. Présentez les étapes de calcul et vérifiez que le résultat simplifié est cohérent avec les données fournies.

Les montants sont en k€. La marge commerciale est le chiffre d'affaires diminué du coût d'achat ; son taux rapporte cette marge au chiffre d'affaires. La marge sur coûts variables retranche également les charges variables. Le résultat simplifié déduit les charges fixes de cette dernière marge. Le contrôle par déduction directe des charges à partir de la marge commerciale confirme le résultat.

Indicateur 2025	Calcul	Résultat
Marge commerciale	12 400 - 8 060	4 340 k€
Taux de marge commerciale	4 340 / 12 400 × 100	35,00 %
Marge sur coûts variables	12 400 - 8 060 - 496	3 844 k€
Résultat simplifié	3 844 - 3 100	744 k€
Contrôle	4 340 - 496 - 3 100	744 k€

✓ RÉPONSE À RETENIR

Marge commerciale : 4 340 k€ ; taux : 35,00 % ; marge sur coûts variables : 3 844 k€ ; résultat simplifié : 744 k€.

Seuil de rentabilité et marge de sécurité

Question 3.2. En retenant un taux de marge sur coûts variables constant en 2025, calculez le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires, puis la marge de sécurité en valeur et en pourcentage du chiffre d'affaires. Interprétez le résultat pour la direction du magasin.

Le taux de marge sur coûts variables de 2025 est de 3 844 / 12 400 = 31 %. Selon le DT 3, le seuil de rentabilité correspond aux charges fixes divisées par ce taux : 3 100 / 0,31 = 10 000 k€. La marge de sécurité est le chiffre d'affaires réalisé au-delà de ce seuil, soit 12 400 - 10 000 = 2 400 k€, ou 19,35 % du chiffre d'affaires. À coûts et taux constants, les ventes pourraient donc diminuer d'environ 19,35 % avant que le magasin n'atteigne son seuil de rentabilité.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité : 10 000 k€ ; marge de sécurité : 2 400 k€, soit 19,35 % du chiffre d'affaires.

Part de marché et évolution de la position commerciale

Question 3.3. Calculez la part du magasin dans le marché local estimé en 2024 et en 2025. Comparez l'évolution du chiffre d'affaires du magasin à celle du marché et interprétez l'évolution de sa position commerciale.

La part du magasin se calcule en divisant son chiffre d'affaires par celui du marché local, puis en multipliant par 100. Le chiffre d'affaires du magasin progresse, mais moins vite que celui du marché : l'écart entre leurs taux de croissance est d'environ 0,09 point. La part calculée recule ainsi d'environ 0,02 point, de 20,34 % à 20,33 %. Comme les montants du marché sont des estimations locales, cela traduit une position presque stable, avec un léger tassement, plutôt qu'une perte importante de marché.

Indicateur	Calcul	Résultat
Part du magasin en 2024	11 800 / 58 000 × 100	20,34 %
Part du magasin en 2025	12 400 / 61 000 × 100	20,33 %
Évolution du CA magasin	(12 400 - 11 800) / 11 800 × 100	+5,08 %
Évolution du marché	(61 000 - 58 000) / 58 000 × 100	+5,17 %

✓ RÉPONSE À RETENIR

La part de marché estimée passe de 20,34 % à 20,33 % : quasi-stabilité, avec un léger recul relatif.

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

Bilan de l'épreuve : Cette évaluation du bloc C6 de la licence Administration économique et sociale, session 2026, code 2026-LIC-AES-C6, dure 2 heures et indique un coefficient de 3. Le cas du magasin Decathlon de Bron porte sur la mobilité professionnelle, le développement de la réparation et de la seconde vie, le diagnostic stratégique, la rentabilité et la position commerciale.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Marge commerciale = chiffre d'affaires - coût d'achat des marchandises vendues.
- Marge sur coûts variables = chiffre d'affaires - coût d'achat des marchandises vendues - charges variables de vente et de logistique.
- Taux de marge sur coûts variables = marge sur coûts variables / chiffre d'affaires ; seuil de rentabilité = charges fixes / taux de marge sur coûts variables.
- Part du magasin dans le marché = chiffre d'affaires du magasin / chiffre d'affaires estimé du marché local, exprimé en pourcentage.

Points de vigilance & attentes du jury

- En droit, séparez qualification des faits, problème de droit, règle applicable et solution motivée.
- Vérifiez que la zone géographique de la clause de mobilité est précise et que l'employeur ne peut pas l'étendre unilatéralement.
- Dans le PESTEL, traitez les six facteurs et distinguez explicitement les informations du dossier de vos déductions.
- Présentez les formules et les étapes de calcul, gardez les montants en k€ et interprétez les résultats.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

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

Calculez le taux de marge sur coûts variables en divisant la marge sur coûts variables par le chiffre d'affaires. Divisez ensuite les charges fixes par ce taux pour obtenir le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires.

Q : Comment vérifier si la clause de mobilité permet la mutation proposée ?

Vérifiez si la clause fixe précisément sa zone géographique et si le lieu proposé se trouve dans ce périmètre. Une clause imprécise ne permet pas à l'employeur d'étendre unilatéralement la zone après la signature.

Q : Comment distinguer les faits et les déductions dans l'analyse PESTEL ?

Présentez d'abord l'information explicitement fournie dans le dossier, puis expliquez l'opportunité ou la menace que vous en déduisez pour le magasin. N'inventez pas de données externes pour compléter les facteurs peu documentés.

Q : Qu'attend-on dans les calculs et leur notation ?

Le sujet demande les formules, les étapes de calcul et une interprétation des résultats, avec les taux arrondis à deux décimales lorsque cela est utile. Il ne fournit pas de barème détaillé par sous-question.

Sujet officiel associé (PDF) : https://licenceaes.fr/assets/annales/licence-aes/C6 - Appréhender le monde de l'administration économique et sociale/2026/Licence Administration Économique et Sociale - C6 - Appréhender le monde de l'administration économique et sociale - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

Ressources Licence Administration Économique et Sociale : 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.