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

C7 : Techniques et outils de gestion

Session 2026 • Code sujet : **26-LIC-AES-EP1** • Durée : **2 h 30** • Coefficient : **3, coefficient indicatif**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse juridique d’une relation de travail** (5 questions) — **Page 3**
2. **Analyse managériale et stratégique du projet** (4 questions) — **Page 6**
3. **Analyse économique et gestion commerciale** (5 questions) — **Page 9**
4. **Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 13**

Sujet officiel (PDF) : https://licenceaes.fr/assets/annales/licence-aes/C7 - Utiliser les techniques et outils de gestion de l’administration économique et sociale/2026/Licence Administration Économique et Sociale - C7 - Utiliser les techniques et outils de gestion de l’administration économique et sociale - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

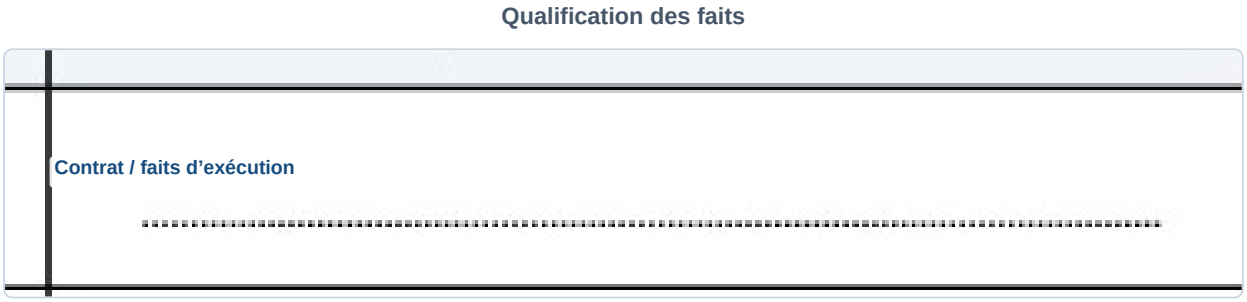
1. Analyse juridique d’une relation de travail

Decathlon a conclu avec Mme L., entrepreneuse individuelle, un contrat de prestation pour créer des contenus numériques et animer des ateliers de réparation. Il faut examiner les faits d’autonomie, d’organisation, de contrôle et de sanction au regard des règles sur le lien de subordination et la requalification en contrat de travail.

Qualification juridique des faits

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les parties et la relation prévue par le contrat. Relevez les éléments factuels susceptibles de caractériser une relation de travail, sans conclure à ce stade sur leur portée juridique.

Au contrat, Decathlon France SAS est le donneur d’ordre et Mme L., entrepreneuse individuelle immatriculée, la prestataire. Le contrat de douze mois porte sur la création de contenus numériques et l’animation d’ateliers de réparation ; il prévoit une rémunération mensuelle sur facture, son ordinateur personnel et la possibilité d’autres clients. Dans l’exécution, le responsable transmet un planning, demande sa présence les mardi et jeudi de 9 h à 17 h, valide les contenus et contrôle sa présence. Deux absences ont entraîné des avertissements écrits.



✓ RÉPONSE À RETENIR

Contrat de prestation indépendante, avec des faits d’exécution à examiner au regard d’une éventuelle relation de travail.

Problème de droit

Question 1.2. Formulez le problème de droit auquel le juge devrait répondre si Mme L. demandait la requalification de la relation en contrat de travail.

Le juge doit déterminer si les conditions réelles d’exécution des missions placent Mme L. sous l’autorité juridique permanente de Decathlon, malgré son immatriculation et le contrat de prestation. Il devra apprécier si le magasin dispose effectivement de pouvoirs de direction, de contrôle et de sanction, et mettre ces éléments en balance avec l’autonomie professionnelle laissée à Mme L. La seule dénomination du contrat ne tranche pas la question.



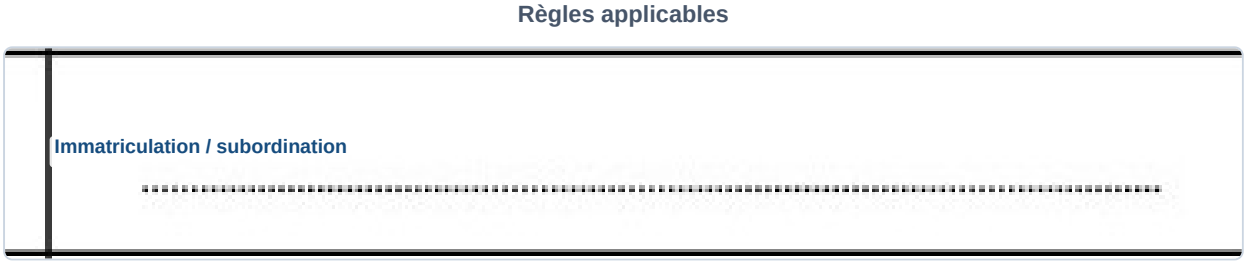
✓ RÉPONSE À RETENIR

Les conditions réelles révèlent-elles une subordination juridique permanente justifiant la requalification en contrat de travail ?

Règles de droit applicables

Question 1.3. Présentez les règles de droit applicables à partir des textes et de l'arrêt reproduits dans le DT 1. Expliquez le critère du lien de subordination et la portée de la présomption de non-salariat applicable à une personne immatriculée.

L'article L. 1221-1 du Code du travail soumet le contrat de travail au droit commun : la qualification ne dépend pas du nom choisi par les parties. Selon l'arrêt Société Générale du 13 novembre 1996, le lien de subordination se caractérise par le pouvoir de donner des ordres et directives, d'en contrôler l'exécution et de sanctionner les manquements. L'article L. 8221-6 présume qu'une personne immatriculée n'est pas salariée ; cette présomption peut être renversée si les conditions réelles établissent une subordination juridique permanente. Le juge apprécie l'ensemble des faits.



✓ RÉPONSE À RETENIR

L'immatriculation crée une présomption de non-salariat, réfragable par la preuve d'une subordination juridique permanente.

Application des règles aux faits

Question 1.4. Appliquez les règles aux faits du cas. Examinez la portée du planning imposé, des consignes, du contrôle des horaires et de la possibilité de sanctionner les manquements. Distinguez les indices favorables à l'autonomie de ceux qui peuvent révéler une subordination juridique permanente.

Le planning hebdomadaire et la présence demandée les mardi et jeudi de 9 h à 17 h, associés au contrôle interne des horaires, peuvent révéler des directives et un contrôle. La validation préalable des contenus renforce cet indice. Les deux avertissements écrits et la menace d'arrêter les missions en cas de nouvelle absence peuvent s'apparenter à un pouvoir de sanction. À l'inverse, Mme L. utilise son ordinateur, peut avoir d'autres clients, refuser des missions, choisir ses méthodes et organiser librement les autres jours. Ces indices doivent être appréciés ensemble.

Application aux faits



✓ RÉPONSE À RETENIR

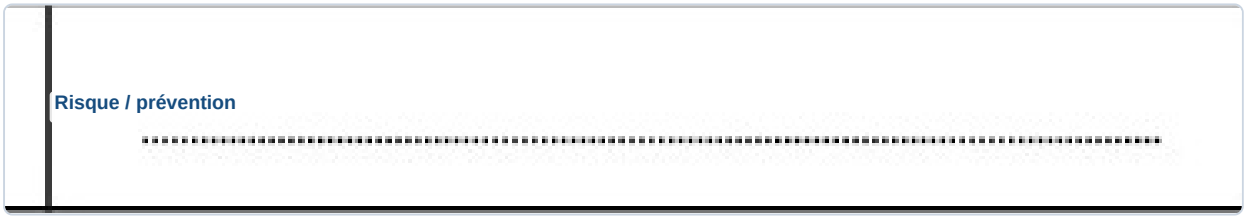
Le contrôle des horaires et les avertissements suggèrent une subordination, malgré des éléments réels d'autonomie.

Solution et prévention

Question 1.5. Proposez une solution motivée et indiquez deux conséquences ou mesures de prévention que l'entreprise devrait envisager. Précisez que la qualification définitive appartient au juge en cas de litige.

La requalification paraît plausible au vu des horaires imposés, du contrôle de présence et des avertissements, sans être certaine puisque Mme L. conserve une autonomie sur plusieurs aspects. En cas de litige, le juge seul arrêtera la qualification ; une requalification entraînerait l'application des règles du salariat. Pour prévenir le risque, l'entreprise devrait d'abord supprimer les contraintes de présence et les sanctions hiérarchiques. Elle devrait ensuite définir des livrables et des délais convenus, en laissant à Mme L. le choix effectif de ses méthodes et de son organisation.

Solution et prévention



✓ RÉPONSE À RETENIR

Réduire les contraintes hiérarchiques et piloter la prestation par des livrables convenus ; le juge décide de la qualification en cas de litige.

2. Analyse managériale et stratégique du projet

La direction étudie un projet de vente en magasin et de réservation en ligne de vélos urbains reconditionnés. Les documents détaillent les ressources et contraintes du magasin, la demande et l'environnement du projet, ainsi que le positionnement envisagé.

Diagnostic PESTEL

Question 2.1. Établissez un diagnostic PESTEL du projet. Présentez au moins un facteur pertinent pour cinq dimensions différentes et expliquez, pour chaque facteur, s'il constitue principalement une opportunité ou une menace.

Dimension	Fact et effet principal
Politique	L'aide métropolitaine à l'achat court jusqu'au 31 décembre 2026 : opportunité temporaire.
Économique	Le budget des ménages est contraint : menace sur la demande. Le prix de 950 € TTC d'un vélo neuf comparable renforce l'intérêt potentiel d'une offre moins coûteuse.
Socioculturel	L'intérêt exprimé pour la seconde main, les produits réparables et la garantie après-vente est une opportunité.
Technologique	Le diagnostic des batteries et le suivi numérique des réparations facilitent le contrôle et la traçabilité : opportunité.
Environnemental	Le réemploi peut réduire les déchets et prolonger l'usage des vélos : opportunité, sous réserve d'un contrôle qualité documenté.
Légal	Les obligations d'information et les garanties légales sont des contraintes. Le DT 1 signale aussi un risque de requalification lié à l'organisation du travail.

L'aide temporaire et les ressources techniques soutiennent le projet. Les principales menaces concernent le pouvoir d'achat, l'évolution des aides et les exigences juridiques.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Opportunités : aide temporaire, intérêt pour le reconditionné et outils de contrôle. Menaces : budget contraint, évolution des aides et exigences légales.

Analyse SWOT

Question 2.2. Réalisez une analyse SWOT en distinguant au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces. Étayez chaque élément par une donnée du DT 2 ou du contexte de l'épreuve.

- **Forces :** atelier et deux techniciens formés au diagnostic mécanique, donc compétences internes mobilisables ; outil de diagnostic des batteries et suivi numérique, qui facilitent le contrôle et la traçabilité.
- **Faiblesses :** atelier utilisé à 85 % en période de pointe, avec un risque de saturation ; procédure unique de contrôle qualité non définie, donc risque d'hétérogénéité et de réclamations.

- **Opportunités :** 58 % des 300 clients interrogés sont intéressés par une offre avec garantie, signal à confirmer car l'enquête n'est pas représentative ; aide métropolitaine jusqu'au 31 décembre 2026.
- **Menaces :** disponibilité des vélos et coûts de réparation variables ; présence de vendeurs spécialisés, évolution possible des aides et obligations légales à respecter.

Tableau SWOT complété

Diagnostic interne ou externe	Éléments à reporter	Conséquence pour le projet
Force 1	Atelier, 2 techniciens	Compétences mobilisables
Force 2	Diagnostic et suivi numérique	Contrôle traçable
Faiblesse 1	Atelier à 85 % en pointe	Risque de saturation
Faiblesse 2	Procédure qualité absente	Qualité inégale
Opportunité 1	58 % intéressés sur 300	Signal à confirmer
Opportunité 2	Aide jusqu'au 31/12/2026	Soutien temporaire
Menace 1	Disponibilité, coûts variables	Approvisionnement incertain
Menace 2	Concurrence, aides, règles	Pression, conformité

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Forces : compétences et outils. Faiblesses : capacité limitée et qualité non standardisée. Opportunités : intérêt déclaré et aide. Menaces : approvisionnement, coûts, concurrence et conformité.

Positionnement et organisation

Question 2.3. Analysez les choix de positionnement et d'organisation du projet : clientèle visée, proposition de valeur, prix, services associés et mobilisation des compétences internes ou externes. Montrez au moins une cohérence et un risque de ce choix stratégique.

Le projet vise les habitants de la métropole lilloise qui recherchent un vélo urbain moins coûteux qu'un vélo neuf et souhaitent un contrôle technique et un service après-vente. La vente en magasin et la réservation en ligne facilitent l'accès à l'offre. Le prix prévu est de 80 € HT ; le vélo neuf comparable observé à 950 € TTC constitue un repère de prix, sans comparaison directe de montants exprimés sur des bases fiscales différentes.

La garantie, l'atelier, les techniciens et les outils de diagnostic soutiennent la proposition de valeur. Mme L. apporte des compétences externes en création de contenus et animation d'ateliers. La cohérence commerciale est donc appuyée par les ressources internes et externes. Le risque principal est la saturation de l'atelier, déjà utilisé à 85 % en période de pointe, aggravée par l'absence de procédure qualité commune. L'organisation de la prestation de Mme L. comporte aussi un risque juridique décrit dans le DT 1.

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Offre accessible et orientée service, soutenue par les compétences internes et externes. Risques : saturation de l'atelier, qualité inégale et organisation contractuelle.

Préconisations

Question 2.4. Formulez deux préconisations hiérarchisées pour les douze prochains mois. Pour chacune, précisez l'objectif recherché, une action concrète, un indicateur de suivi et le principal risque à maîtriser.

1. **Priorité 1, sécuriser la qualité et la capacité :** définir une procédure unique de diagnostic, réparation et contrôle avant vente, puis planifier les créneaux de l'atelier. Objectif : garantir des vélos homogènes sans désorganiser l'activité existante. Indicateurs : part des vélos contrôlés selon la procédure et taux de réclamations. Risque à maîtriser : surcharge d'un atelier utilisé à 85 % en période de pointe.
2. **Priorité 2, valider la demande :** tester l'offre en magasin et par réservation en ligne, puis recueillir les retours clients. Objectif : vérifier le potentiel commercial au-delà de l'enquête interne non représentative. Indicateurs : unités vendues et taux de réservation convertie. Risque à maîtriser : demande insuffisante ou fin de l'aide métropolitaine après 2026.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> 1. Formaliser le contrôle qualité et planifier la capacité. 2. Tester les ventes multicanales et mesurer la demande avant d'élargir le projet.

3. Analyse économique et gestion commerciale

Le dossier présente les données économiques du projet de vélos reconditionnés pour 2025 et les hypothèses de référence et promotionnelles pour 2026. Les calculs servent à apprécier les résultats, le seuil de rentabilité, la marge de sécurité, la part de marché et l'intérêt économique de la promotion.

Résultat et marge sur coût variable

Question 3.1. Calculez le résultat du projet en 2025, puis la marge sur coût variable unitaire du scénario de référence 2026.

En 2025, le résultat se calcule en retirant des 520 000 € de chiffre d'affaires les 325 000 € de charges variables et les 170 000 € de charges fixes : le projet dégage 25 000 €. Pour 2026, la marge sur coût variable unitaire est la différence entre le prix HT de 80 € et le coût variable unitaire de 48 €, soit 32 € par vélo.

Résultat et marge unitaire

Calcul demandé	Opération	Résultat
Résultat 2025		25 000 €
Marge sur coût variable unitaire 2026 référence		32 €/vélo
Chiffre d'affaires 2026 référence		
Charges variables totales 2026 référence		
Résultat prévisionnel 2026 référence		
Seuil de rentabilité 2026 référence, en unités		
Marge de sécurité 2026 référence, en unités		
Part de marché en volume 2025		
Prix unitaire du scénario promotionnel		
Volume du scénario promotionnel		
Résultat du scénario promotionnel		

✓ RÉPONSE À RETENIR

Résultat 2025 : 25 000 €. Marge unitaire 2026 : 32 € par vélo.

Scénario de référence 2026

Question 3.2. Pour le scénario de référence 2026, calculez le chiffre d'affaires prévisionnel, les charges variables totales, le résultat prévisionnel et le seuil de rentabilité en nombre entier de vélos. Indiquez le sens de l'arrondi retenu pour le seuil.

Le chiffre d'affaires et les charges variables totales sont obtenus en multipliant les valeurs unitaires par les 8 000 vélos prévus. Le résultat retranche ensuite les charges variables et les charges fixes. Le seuil rapporte les 192 000 € de charges fixes à la marge unitaire calculée à la question précédente.

Calcul	Opération	Résultat
Chiffre d'affaires	80 × 8 000	640 000 €
Charges variables	48 × 8 000	384 000 €
Résultat prévisionnel	640 000 - 384 000 - 192 000	64 000 €
Seuil en unités	192 000 / 32	6 000 vélos

Le quotient du seuil est entier : il n'y a pas d'arrondi à effectuer. Si le quotient avait été décimal, il aurait fallu arrondir à l'unité supérieure pour couvrir les charges fixes.

Scénario de référence 2026

Calcul demandé	Opération	Résultat
Résultat 2025		
Marge sur coût variable unitaire 2026 référence		
Chiffre d'affaires 2026 référence		640 000 €
Charges variables totales 2026 référence		384 000 €
Résultat prévisionnel 2026 référence		64 000 €
Seuil de rentabilité 2026 référence, en unités		6 000 vélos
Marge de sécurité 2026 référence, en unités		
Part de marché en volume 2025		
Prix unitaire du scénario promotionnel		
Volume du scénario promotionnel		
Résultat du scénario promotionnel		

✓ RÉPONSE À RETENIR

Chiffre d'affaires : 640 000 €. Charges variables : 384 000 €. Résultat : 64 000 €. Seuil de rentabilité : 6 000 vélos.

Marge de sécurité

Question 3.3. Calculez la marge de sécurité en unités du scénario de référence 2026, définie comme le volume prévisionnel diminué du seuil de rentabilité. Interprétez le résultat en une phrase pour la direction.

La marge de sécurité correspond aux ventes prévues au-delà du seuil de rentabilité : 8 000 - 6 000 = 2 000 vélos. C'est donc le nombre de ventes qui peut être perdu avant que le projet n'atteigne son point d'équilibre. Cette marge mesure une réserve en volume, et non une garantie contre une baisse supérieure ou contre une hausse des charges.

Marge de sécurité 2026

Calcul demandé	Opération	Résultat
Résultat 2025		
Marge sur coût variable unitaire 2026 référence		
Chiffre d'affaires 2026 référence		
Charges variables totales 2026 référence		
Résultat prévisionnel 2026 référence		
Seuil de rentabilité 2026 référence, en unités		
Marge de sécurité 2026 référence, en unités		2 000 vélos
Part de marché en volume 2025		
Prix unitaire du scénario promotionnel		
Volume du scénario promotionnel		
Résultat du scénario promotionnel		

✓ RÉPONSE À RETENIR

Marge de sécurité : 2 000 vélos. Les ventes peuvent diminuer de 2 000 unités avant d'atteindre le seuil.

Part de marché

Question 3.4. Calculez la part de marché en volume du projet pour 2025 à partir des données du DT 3. Présentez le résultat en pourcentage, arrondi à deux décimales.

La part de marché en volume rapporte les 6 500 vélos vendus en 2025 aux 240 000 vélos estimés pour l'ensemble du marché, puis multiplie le résultat par 100. Le calcul donne environ 2,7083 %. Arrondi à deux décimales comme demandé, le projet représente 2,71 % du marché estimé en 2025.

Part de marché 2025

Calcul demandé	Opération	Résultat
Résultat 2025		
Marge sur coût variable unitaire 2026 référence		
Chiffre d'affaires 2026 référence		
Charges variables totales 2026 référence		
Résultat prévisionnel 2026 référence		
Seuil de rentabilité 2026 référence, en unités		
Marge de sécurité 2026 référence, en unités		
Part de marché en volume 2025		2,71 %
Prix unitaire du scénario promotionnel		
Volume du scénario promotionnel		
Résultat du scénario promotionnel		

✓ RÉPONSE À RETENIR

Part de marché en volume en 2025 : 2,71 %.

Scénario promotionnel 2026

Question 3.5. Évaluez le scénario promotionnel 2026 : calculez le nouveau prix unitaire, le volume vendu, le chiffre d'affaires, les charges variables totales et le résultat. Comparez ce résultat au scénario de référence et concluez sur l'intérêt économique de la promotion au vu des seules données fournies.

La remise de 5 % s'applique au prix de référence de 80 €, et la hausse de volume de 12 % aux 8 000 unités prévues. Le coût variable unitaire et les charges fixes restent inchangés selon le DT 3.

Indicateur promotionnel	Calcul	Résultat
Prix unitaire HT	80 × (1 - 5 %)	76 €
Volume	8 000 × (1 + 12 %)	8 960 vélos
Chiffre d'affaires	76 × 8 960	680 960 €
Charges variables	48 × 8 960	430 080 €
Résultat	680 960 - 430 080 - 192 000	58 880 €

Le résultat promotionnel est inférieur de 5 120 € au résultat de référence, qui est de 64 000 €. Au vu des seules données chiffrées, la promotion n'est donc pas économiquement avantageuse.

Scénario promotionnel 2026

Calcul demandé	Opération	Résultat
Résultat 2025		
Marge sur coût variable unitaire 2026 référence		
Chiffre d'affaires 2026 référence		
Charges variables totales 2026 référence		
Résultat prévisionnel 2026 référence		
Seuil de rentabilité 2026 référence, en unités		
Marge de sécurité 2026 référence, en unités		
Part de marché en volume 2025		
Prix unitaire du scénario promotionnel	76 €	
Volume du scénario promotionnel	8 960 vélos	
Résultat du scénario promotionnel	58 880 €	

✓ RÉPONSE À RETENIR

Résultat promotionnel : 58 880 €, soit 5 120 € de moins que le scénario de référence. La promotion n'est pas avantageuse au vu des seules données fournies.

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

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve C7 de la session 2026, code 26-LIC-AES-EP1, dure 2 h 30 et porte un coefficient indicatif de 3. À partir d'un cas fictif Decathlon à Villeneuve-d'Ascq consacré aux vélos urbains reconditionnés, elle évalue l'analyse juridique d'une relation de travail, le diagnostic stratégique et les préconisations, ainsi que les calculs de rentabilité, de part de marché et l'évaluation d'une promotion.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le lien de subordination repose sur le pouvoir de donner des ordres et directives, d'en contrôler l'exécution et de sanctionner les manquements.
- La marge sur coût variable unitaire = prix de vente unitaire - coût variable unitaire.
- Le seuil de rentabilité en unités = charges fixes / marge sur coût variable unitaire ; arrondir à l'unité supérieure si le résultat n'est pas entier.
- La part de marché en volume = ventes de l'entreprise / ventes totales du marché × 100.

Points de vigilance & attentes du jury

- En droit, distinguer les stipulations du contrat des conditions réelles d'exécution et apprécier les indices dans leur ensemble.
- Dans le PESTEL et le SWOT, étayer les facteurs avec les données du cas et distinguer les éléments internes des éléments externes.
- Pour chaque préconisation, préciser un objectif, une action concrète, un indicateur de suivi et un risque à maîtriser.
- Dans les calculs, présenter les opérations et les unités, appliquer les hypothèses et justifier le sens d'arrondi du seuil.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment apprécier l'existence d'un lien de subordination dans le cas de Mme L. ?

Il faut examiner ensemble les ordres et directives, le contrôle de leur exécution et les sanctions possibles. Le planning et le contrôle des horaires sont des indices, à mettre en balance avec les moyens propres, le choix des méthodes et la liberté de refuser des missions.

Q : Comment calculer le seuil de rentabilité en nombre entier de vélos ?

Divisez les charges fixes par la marge sur coût variable unitaire. Si le résultat n'est pas entier, arrondissez à l'unité supérieure, car l'entreprise doit vendre ce nombre de vélos pour couvrir au moins toutes ses charges.

Q : Comment organiser son temps pour traiter les trois parties de l'épreuve ?

Les trois parties valent respectivement 7, 7 et 6 points. Répartissez le temps en conséquence, repérez les données et formules avant les calculs, puis gardez quelques minutes pour vérifier les unités, les arrondis et la rédaction.

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

Le document réponse demande les opérations, les résultats et les unités. Montrez les étapes utiles, utilisez les formules fournies, arrondissez la part de marché à deux décimales et indiquez le sens d'arrondi retenu pour le seuil.

Sujet officiel associé (PDF) : https://licenceaes.fr/assets/annales/licence-aes/C7 - Utiliser les techniques et outils de gestion de l'administration économique et sociale/2026/Licence Administration Économique et Sociale - C7 - Utiliser les techniques et outils de gestion 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.