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 consulter tous nos sujets d'annales et corrigés du Bac Pro SAPAT, veuillez visiter :
bacprosapat.fr/annales-sujets-et-corriges

BAC PRO SAPAT • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

Choix techniques - Sciences économiques, sociales et de gestion

Session 2026 • Code sujet : **26-BACPRO-SAPAT-E5** • Durée : **2 heures** • Coefficient : **2**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Qualification d’une relation de travail et syllogisme juridique** (4 questions) **Page 3**
2. **Diagnostic stratégique, choix de développement et préconisations** (4 questions) **Page 6**
3. **Marge sur coûts variables, seuil de rentabilité et part de marché** (3 questions) **Page 9**
4. **Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) **Page 11**

Sujet officiel (PDF) : https://bacprosapat.fr/assets/annales/bac-pro-sapat/Sciences économiques, sociales et de gestion/2026/Bac Pro SAPAT - Sciences économiques, sociales et de gestion - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

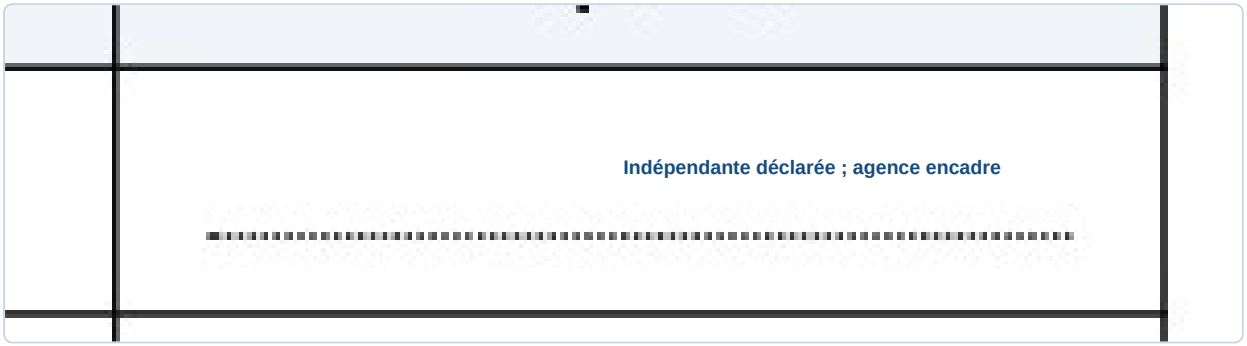
1. Qualification d’une relation de travail et syllogisme juridique

L’agence O2 Care Services de Toulouse fait appel à Mme R., inscrite comme travailleuse indépendante, pour des interventions d’aide à domicile. Elle conteste cette qualification et demande que la relation soit reconnue comme un contrat de travail au regard des conditions réelles d’exécution de son activité.

Question 1.1. Relevez et qualifiez juridiquement les faits utiles concernant la relation entre Mme R. et l’agence. Distinguez les éléments relatifs à son statut déclaré des conditions concrètes d’exécution de son activité.

Statut déclaré : Mme R. est inscrite comme travailleuse indépendante, facture l’agence et a conclu un contrat de prestation. **Conditions concrètes :** l’agence oriente les bénéficiaires, établit les plannings, donne des consignes détaillées, demande le signalement des difficultés et contrôle les horaires. Elle peut retirer des interventions si les consignes ne sont pas respectées. Mme R. ne fixe pas librement ses tarifs et travaille principalement pour cette agence. Ces faits révèlent une activité organisée et encadrée par l’agence, distincte du statut déclaré.

DR 1 complété : qualification des faits



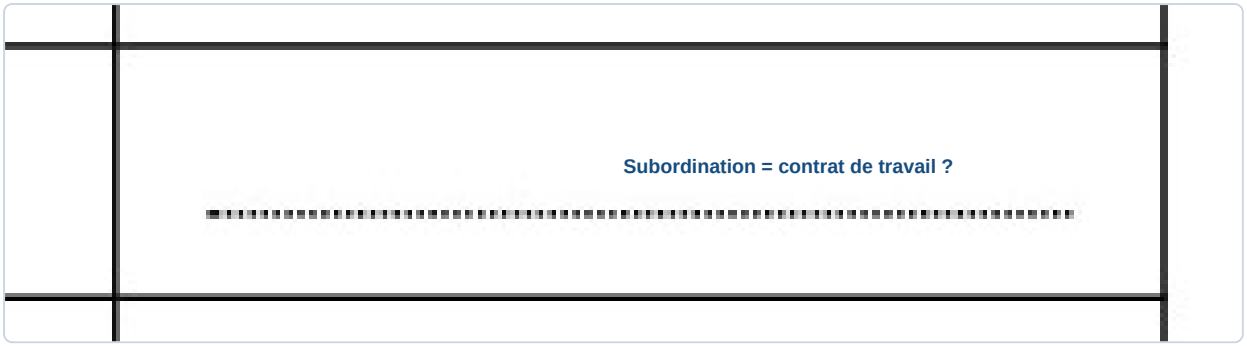
✓ RÉPONSE À RETENIR

Statut déclaré indépendant, mais activité organisée et contrôlée par l’agence.

Question 1.2. Formulez le problème de droit auquel le juge pourrait être amené à répondre au sujet de la demande de requalification de la relation entre Mme R. et l’agence.

> Le juge doit déterminer si les conditions réelles d’exécution des interventions placent Mme R. sous la subordination juridique permanente de l’agence. La question est donc de savoir si son inscription comme travailleuse indépendante et le contrat de prestation empêchent toute requalification, ou si les pouvoirs exercés par l’agence permettent de reconnaître l’existence d’un contrat de travail. La réponse dépend des faits établissant les ordres, le contrôle et les sanctions.

DR 1 complété : problème de droit



✓ RÉPONSE À RETENIR

Les conditions réelles révèlent-elles une subordination permettant la requalification en contrat de travail ?

Question 1.3. Présentez les règles de droit applicables à partir des extraits du DT 1. Expliquez notamment les critères du lien de subordination et la portée de la présomption attachée à l'inscription de Mme R. comme travailleuse indépendante.

L'article L. 8221-6 du Code du travail présume qu'une personne régulièrement immatriculée comme indépendante n'est pas liée au donneur d'ordre par un contrat de travail. Cette présomption peut être renversée si les conditions réelles établissent une subordination juridique permanente. Selon l'arrêt Société générale du 13 novembre 1996, celle-ci existe lorsque l'employeur peut donner des ordres et directives, en contrôler l'exécution et sanctionner les manquements. Un service organisé est un indice si l'employeur détermine unilatéralement les conditions de travail. Le nom du contrat ne suffit pas à fixer la qualification juridique.

DR 1 complété : règle de droit



✓ RÉPONSE À RETENIR

L'immatriculation présume l'indépendance, mais la subordination permanente peut renverser cette présomption.

Question 1.4. Résolvez le cas en appliquant le syllogisme juridique. Concluez de manière motivée sur la possibilité d'une requalification de la relation en contrat de travail au regard des faits fournis. Reliez les faits, les règles applicables et la conclusion.

1. **Règle :** malgré l'immatriculation et le contrat de prestation, une requalification est possible si les faits établissent une subordination juridique permanente : ordres, contrôle et sanction.
2. **Application :** l'agence fixe les plannings, transmet des consignes détaillées, contrôle les horaires et peut retirer des interventions en cas de non-respect des consignes. Mme R. ne fixe pas librement ses tarifs et intervient principalement pour l'agence. Ces éléments convergent vers une autonomie limitée et un pouvoir d'encadrement et de sanction.
3. **Conclusion :** le juge pourrait écarter la présomption d'indépendance et requalifier la relation en contrat de travail, après appréciation de l'ensemble des faits.

DR 1 complété : solution motivée



✓ RÉPONSE À RETENIR

La requalification est possible au vu des indices convergents de subordination juridique.

2. Diagnostic stratégique, choix de développement et préconisations

La direction de l'agence envisage de renforcer l'accompagnement à domicile des personnes âgées et des personnes en situation de handicap sur son territoire. Le DT 2 décrit les ressources et limites de l'agence, la demande locale, la concurrence et les facteurs de son environnement afin de guider le diagnostic et les propositions.

Question 2.1. À partir du DT 2, établissez un diagnostic SWOT de l'agence en présentant au moins une force, une faiblesse, une opportunité et une menace. Justifiez chaque élément retenu par une information du dossier.

SWOT	Éléments et justification
Force	Les intervenants suivent un parcours d'intégration ; la coordinatrice organise les remplacements et recueille les retours des bénéficiaires.
Faiblesse	Les difficultés de recrutement et les déplacements limitent la disponibilité aux heures de forte demande.
Opportunité	Le nombre de personnes de plus de 75 ans progresse et la demande d'aide quotidienne augmente.
Menace	La concurrence comprend trois associations, deux entreprises privées et plusieurs indépendants.

Les forces tiennent à l'intégration, à la coordination des remplacements et au suivi des bénéficiaires. La demande croissante offre un potentiel de développement, mais l'agence doit tenir compte de ses limites de capacité et de la concurrence locale. La hausse des coûts de déplacement constitue également une menace externe, car elle peut accroître les charges et freiner le développement.

SWOT complété

Tableau de diagnostic stratégique SWOT

Diagnostic interne ou externe	Éléments relevés et justification
Forces	Intégration, remplacements et suivi
Faiblesses	Recrutement difficile, déplacements limitants
Opportunités	Hausse des plus de 75 ans et de la demande
Menaces	Associations, entreprises et indépendants

Chaque élément doit être appuyé sur une information du DT 2

✓ RÉPONSE À RETENIR

Forces : intégration et suivi. Faiblesse : disponibilité limitée. Opportunité : demande croissante. Menaces : concurrence locale et hausse des coûts de déplacement.

Question 2.2. Analysez l'environnement de l'agence à l'aide d'au moins quatre dimensions du modèle PESTEL. Pour chaque dimension choisie, indiquez un facteur issu du DT 2 et expliquez son effet possible sur l'activité.

Le DT 2 présente des facteurs qui peuvent modifier la demande, les coûts et l'organisation de l'agence :

- **Politique :** les aides publiques à l'autonomie peuvent faciliter l'accès aux prestations pour certains bénéficiaires.
- **Économique :** la hausse des coûts de déplacement alourdit les charges ; les dépenses courantes peuvent réduire le budget des ménages.
- **Socioculturelle :** le souhait de rester à domicile soutient la demande d'accompagnement respectueux des habitudes et de l'autonomie.
- **Technologique :** des outils sécurisés peuvent améliorer la planification et la transmission des informations.
- **Environnementale :** regrouper les tournées peut réduire les kilomètres parcourus.
- **Légale :** les règles des services à la personne et la protection des données exigent des pratiques conformes.

Tableau PESTEL complété

Dimension	Facteur du DT 2	Effet possible sur l'agence
Politique	Aides à l'autonomie	Facilitent l'accès aux prestations
Économique	Déplacements plus coûteux	Charges accrues, budgets limités
Socioculturelle	Souhait de rester à domicile	Demande d'accompagnement soutenue
Technologique	Outils sécurisés de planification	Coordination et transmissions facilitées
Environnementale	Regroupement des tournées	Moins de kilomètres parcourus
Légale	Règles du secteur, données personn	Conformité et protection des données

✓ RÉPONSE À RETENIR

Les six dimensions PESTEL influencent l'accès aux services, les coûts, l'organisation des tournées et les obligations de l'agence.

Question 2.3. Présentez le choix managérial envisagé par la direction et expliquez en quoi il peut contribuer au positionnement de l'agence. Indiquez également une limite ou un risque lié à ce choix.

La direction envisage de développer les prestations d'accompagnement à domicile, de renforcer la coordination avec les acteurs locaux et d'améliorer la planification des tournées. Cette orientation répond à la hausse de la demande et peut consolider un positionnement fondé sur la continuité des intervenants, l'organisation des remplacements et le suivi régulier des bénéficiaires et de leurs proches.

La limite principale est la capacité opérationnelle : les difficultés de recrutement et les déplacements réduisent déjà la disponibilité aux heures de forte demande. Une croissance trop rapide risque donc de fragiliser la continuité et la qualité du service.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Développer l'accompagnement, la coordination locale et la planification renforce le positionnement de proximité, mais la capacité limitée peut fragiliser la continuité du service.

Question 2.4. Formulez deux préconisations opérationnelles pour développer l'offre tout en préservant la qualité et la continuité du service. Pour chacune, précisez l'objectif visé et un indicateur permettant d'en suivre les effets.

1. **Renforcer progressivement l'équipe :** recruter et intégrer des intervenants selon les besoins des créneaux et des secteurs. Objectif : répondre à davantage de demandes sans compromettre la continuité. Indicateurs : part des demandes satisfaites et taux de remplacements assurés.
2. **Améliorer la coordination des tournées :** regrouper les interventions par secteur et transmettre de façon sécurisée les informations utiles, en lien avec les acteurs locaux. Objectif : réduire les déplacements et améliorer le suivi. Indicateurs : kilomètres parcourus par intervention et satisfaction des bénéficiaires.

Le suivi régulier de ces indicateurs permettra d'ajuster les effectifs et l'organisation si la qualité ou la continuité se dégrade.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Recruter et intégrer progressivement des intervenants, puis coordonner et regrouper les tournées. Suivre les demandes satisfaites, les remplacements assurés, les kilomètres et la satisfaction.

3. Marge sur coûts variables, seuil de rentabilité et part de marché

La direction veut évaluer si la situation économique de l'agence permet de soutenir le développement de ses prestations. Les données annuelles 2025 du DT 3 donnent le chiffre d'affaires, les charges variables et fixes, ainsi que la taille estimée du marché local.

Question 3.1. Calculez la marge sur coûts variables annuelle, puis le taux de marge sur coûts variables. Présentez les calculs et exprimez le taux en pourcentage.

La marge sur coûts variables se calcule en retirant les charges variables du chiffre d'affaires : 480 000 - 360 000 = 120 000 €. Le taux de marge rapporte cette marge au chiffre d'affaires : 120 000 ÷ 480 000 = 0,25, soit 25 %. Sur 1 € de chiffre d'affaires, 0,25 € contribue donc à couvrir les charges fixes, puis à dégager un résultat. Les calculs sont reportés dans les deux premières lignes du DR 2.

DR 2 complété : marge et taux

Indicateur	Calcul	Résultat
Marge sur coûts variables	.....	120 000 €
Taux de marge sur coûts variables	.....	25 %
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	.....	.....
Marge de sécurité	.....	.....
Part de marché	.....	.....

À compléter à partir des données du DT 3

✓ RÉPONSE À RETENIR

Marge sur coûts variables : 120 000 €. Taux de marge sur coûts variables : 25 %.

Question 3.2. Calculez le seuil de rentabilité annuel en chiffre d'affaires à l'aide de la relation indiquée dans le sujet : charges fixes divisées par le taux de marge sur coûts variables. Comparez ce résultat au chiffre d'affaires annuel, calculez la marge de sécurité en euros et interprétez les résultats pour la décision de développement.

Le taux de marge sur coûts variables est de 25 %, soit 0,25. Le seuil de rentabilité vaut donc 96 000 ÷ 0,25 = 384 000 € de chiffre d'affaires. Comme le chiffre d'affaires réalisé atteint 480 000 €, il dépasse le seuil. La marge de sécurité est de 480 000 - 384 000 = 96 000 €. L'activité couvre ainsi ses charges sur la période étudiée. Le développement est envisageable, sous réserve de maîtriser les coûts et de disposer des capacités nécessaires.

DR 2 complété : seuil et marge de sécurité

Indicateur	Calcul	Résultat
Marge sur coûts variables	.....	.....
Taux de marge sur coûts variables	.....	.....
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	.....	384 000 €
Marge de sécurité	.....	96 000 €
Part de marché	.....	.....

À compléter à partir des données du DT 3

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Seuil de rentabilité : 384 000 €. Marge de sécurité : 96 000 €. Le chiffre d'affaires dépasse le seuil.

Question 3.3. En considérant que le chiffre d'affaires de l'agence et la taille du marché local portent sur le même périmètre, calculez la part de marché de l'agence en pourcentage. Indiquez une limite de cet indicateur pour apprécier la qualité ou la viabilité de l'offre de services.

La part de marché en valeur se calcule en rapportant le chiffre d'affaires de l'agence à la taille du marché local, puis en multipliant par 100 : 480 000 ÷ 1 200 000 × 100 = 40 %. Ce calcul suppose, comme le précise la question, que les deux valeurs couvrent le même périmètre. La part de marché mesure le poids commercial de l'agence, mais ne permet pas à elle seule d'évaluer la satisfaction des bénéficiaires, la qualité des prestations ou la rentabilité.

DR 2 complété : part de marché

Indicateur	Calcul	Résultat
Marge sur coûts variables	.....	.....
Taux de marge sur coûts variables	.....	.....
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	.....	.....
Marge de sécurité	.....	.....
Part de marché	.....	40 %

À compléter à partir des données du DT 3

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Part de marché : 40 %. Cet indicateur ne mesure pas à lui seul la qualité ni la viabilité de l'offre.

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

Bilan de l'épreuve : L'épreuve E5 du Bac professionnel Services aux personnes et animation dans les territoires, session 2026, porte le code 26-BACPRO-SAPAT-E5 et dure deux heures, coefficient 2. À partir du cas de l'agence O2 Care Services de Toulouse, elle évalue le raisonnement juridique, le diagnostic stratégique et l'analyse économique, notamment la rentabilité, le seuil de rentabilité et la part de marché.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le lien de subordination repose sur le pouvoir de donner des ordres, de contrôler leur exécution et de sanctionner les manquements.
- Le SWOT distingue les forces et faiblesses internes des opportunités et menaces externes.
- La marge sur coûts variables est égale au chiffre d'affaires moins les charges variables; son taux rapporte cette marge au chiffre d'affaires.
- Le seuil de rentabilité est égal aux charges fixes divisées par le taux de marge sur coûts variables; la part de marché rapporte le chiffre d'affaires au marché local.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguez le statut déclaré de la travailleuse des conditions concrètes d'exécution de son activité.
- Justifiez chaque élément du SWOT et reliez chaque facteur PESTEL à un effet possible pour l'agence.
- Détaillez les formules et les étapes de calcul, avec des montants en euros et des taux en pourcentage.
- Interprétez les résultats économiques, précisez les limites de la part de marché et rendez les documents réponses DR 1 et DR 2 avec la copie.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment raisonner sur une éventuelle requalification en contrat de travail ?

Présentez les faits utiles, formulez le problème de droit, exposez les règles applicables puis appliquez-les aux faits. L'immatriculation crée une présomption de non-salariat, mais les conditions réelles peuvent établir un lien de subordination.

Q : Comment choisir les facteurs à retenir dans un diagnostic PESTEL ?

Retenez au moins quatre dimensions présentes dans le DT 2. Pour chacune, nommez un facteur précis du dossier et expliquez concrètement comment il peut favoriser ou contraindre l'activité de l'agence.

Q : Comment organiser le temps et les calculs de la partie économique ?

L'épreuve dure deux heures et les trois parties valent respectivement 7, 7 et 6 points. Réservez du temps aux calculs détaillés, vérifiez les unités et reportez les formules et résultats dans le document réponse DR 2.

Q : Que faut-il faire apparaître pour obtenir des points sur les calculs ?

Le sujet demande de présenter les calculs et d'exprimer les montants en euros ainsi que les taux en pourcentage. Écrivez les formules, remplacez-les par les données du DT 3 et ajoutez une interprétation lorsque la consigne la demande.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bacprosapat.fr/assets/annales/bac-pro-sapat/Sciences économiques, sociales et de gestion/2026/Bac Pro SAPAT - Sciences économiques, sociales et de gestion - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources Bac Pro SAPAT : 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.