CAP (Cordonnier bottier)

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://capbottier.fr/annales-sujets-et-corriges

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

CAP Cordonnier-bottier

CAP Cordonnier bottier - EP1 : Analyse d'une situation professionnelle

Édition 2026 • Code sujet : FV-ENT-CB-EP1 • Durée : **3 heures** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse juridique de la rupture des négociations (4 questions) **Page 3**

2. Diagnostic managérial et stratégique de l'atelier (4 questions) **Page 6**

3. Analyse économique et commerciale du projet (3 questions) **Page 10**

4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 13**

Sujet associé **(PDF) :** https://capbottier.fr/assets/annales/cap-cordonnier-bottier/Gestion de la fabrication et du service/2026/CAP (Cordonnier bottier) - Gestion de la fabrication et du service - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

FormaV - document d'entraînement non officiel

1. Analyse juridique de la rupture des négociations

L'Atelier Le Pas Mesuré, SARL de cordonnerie bottière, a négocié avec Cuirs du Rhône l'achat de cuir pour une série de bottines, puis le fournisseur a interrompu les échanges. Il faut examiner les dépenses engagées, la faute éventuelle et les limites d'une indemnisation en l'absence de contrat conclu.

Qualification juridique des faits

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les parties et les faits utiles. Distinguez les pourparlers précontractuels des obligations qui pourraient résulter d'un contrat déjà conclu.

L'Atelier Le Pas Mesuré, SARL, et Cuirs du Rhône, fournisseur, sont deux sociétés engagées dans des pourparlers précontractuels en vue d'un achat de cuir. Le volume de 250 paires et le prix de 95 € par peau sont indicatifs. Aucun bon de commande n'est signé, aucun acompte versé et aucune exclusivité accordée. Le courriel du 18 février subordonne encore les conditions à la validation de la direction : il n'établit donc pas la conclusion d'un contrat de vente ni d'obligations de livraison et de paiement.

Qualification juridique complétée

Étape du raisonnement	Éléments à compléter
Qualification juridique des faits et des parties	Deux sociétés Pourparlers
Problème de droit	.....
Règle de droit applicable	.....
Application aux faits et solution motivée	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Les parties sont en pourparlers précontractuels ; aucun contrat de vente ni obligation de livrer ou de payer n'est établi.

Problème de droit

Question 1.2. Formulez le problème de droit auquel l'atelier est confronté : la rupture des négociations par le fournisseur peut-elle engager sa responsabilité, et quelles limites s'appliquent à l'indemnisation ?

> La rupture des négociations par Cuirs du Rhône peut-elle engager sa responsabilité, et quels préjudices l'atelier peut-il faire indemniser ?

La rupture est libre en principe, mais elle doit respecter la bonne foi. Il faut donc déterminer si la conduite du fournisseur constitue une faute, puis si l'atelier prouve un préjudice certain et un lien de causalité. Même en cas de faute, l'indemnisation ne peut couvrir les gains espérés de la vente non conclue.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Problème de droit complété

Étape du raisonnement	Éléments à compléter
Qualification juridique des faits et des parties	.....
Problème de droit	Rupture fautive ? Préjudice causal .....
Règle de droit applicable	.....
Application aux faits et solution motivée	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

La rupture peut engager la responsabilité du fournisseur si faute, préjudice certain et lien causal sont prouvés ; les gains espérés restent exclus.

Règle de droit applicable

Question 1.3. Présentez les règles applicables en vous appuyant sur les articles du Code civil et l'arrêt reproduits dans le dossier technique. Précisez le rôle de la bonne foi pendant les négociations et la nature des préjudices qui peuvent, ou ne peuvent pas, être réparés.

Les articles 1112 et 1104 du Code civil imposent la bonne foi pendant les négociations, tout en laissant libres leur initiative, leur déroulement et leur rupture. Selon l'article 1240, une faute causant un dommage oblige son auteur à le réparer. L'arrêt Manoukian du 26 novembre 2003 confirme qu'une rupture fautive peut engager la responsabilité.

- Peuvent être réparés les préjudices certains causés par la faute, notamment des frais de négociation justifiés.
- Sont exclus les avantages attendus du contrat non conclu et la perte de chance de les obtenir.

Règle de droit complétée

Étape du raisonnement	Éléments à compléter
Qualification juridique des faits et des parties	.....
Problème de droit	.....
Règle de droit applicable	Bonne foi : 1104, 1112 Responsabilité : 1240 .....
Application aux faits et solution motivée	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Bonne foi : articles 1104 et 1112. Les préjudices certains peuvent être réparés, mais ni les gains espérés ni leur perte de chance.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Application aux faits et solution motivée

Question 1.4. Appliquez ces règles aux faits. Indiquez si les éléments disponibles permettent de soutenir une demande d'indemnisation, quels frais pourraient être invoqués et pourquoi l'atelier ne peut pas réclamer automatiquement la marge attendue de la série de bottines. Justifiez votre conclusion.

L'atelier peut demander réparation, mais doit établir une faute, un préjudice certain et le lien entre les deux. La vente d'un lot comparable à un autre client peut être examinée avec les circonstances de la rupture. Toutefois, la rupture seule ne prouve pas une faute : les conditions restaient soumises à validation, sans commande ni exclusivité, et le fournisseur invoque une réorganisation.

Les frais invoqués peuvent comprendre les 1 200 € de prototypes et les 300 € de transport et d'analyse des échantillons, soit 1 500 €, sous réserve de prouver leur réalité et leur lien avec une faute. La marge attendue de la série représente un avantage du contrat non conclu, exclu de l'indemnisation par l'article 1112 et l'arrêt Manoukian.

Application aux faits complétée

Étape du raisonnement	Éléments à compléter
Qualification juridique des faits et des parties	.....
Problème de droit	.....
Règle de droit applicable	.....
Application aux faits et solution motivée	**Frais : prototypes, transport, analyses** .....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Les 1 500 € de frais peuvent être réclamés si la faute et le lien causal sont prouvés. La marge attendue de la série n'est pas indemnisable.

2. Diagnostic managérial et stratégique de l'atelier

L'atelier lyonnais emploie huit salariés et associe fabrication sur mesure, bottierie et réparation, avec un positionnement local, durable et réparable. Les ressources et limites internes, l'évolution de la demande, la concurrence et les risques d'approvisionnement servent à établir le diagnostic et à proposer des orientations.

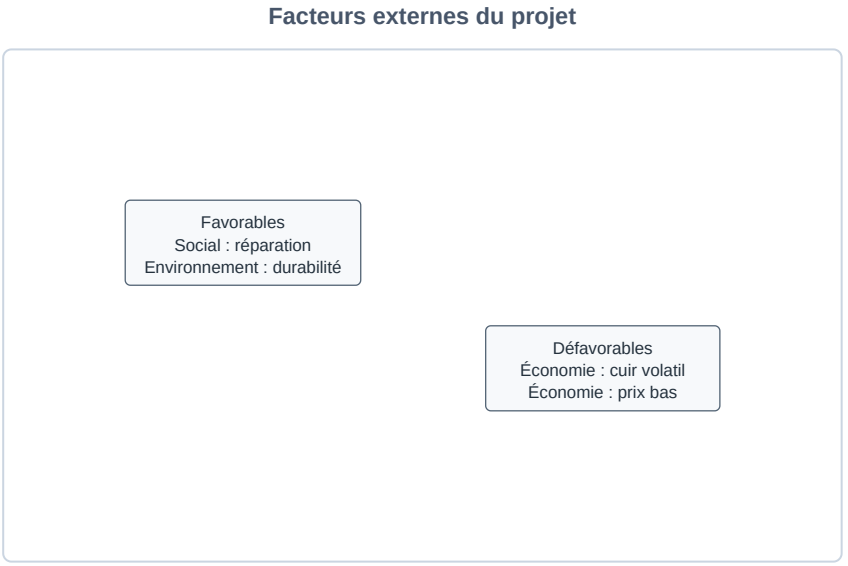
Analyse PESTEL

Question 2.1. Relevez deux facteurs externes favorables et deux facteurs externes défavorables au projet. Classez-les dans une analyse PESTEL en indiquant la dimension concernée pour chaque facteur.

Le PESTEL classe les facteurs externes selon leur dimension. Deux facteurs favorables et deux facteurs défavorables ressortent du dossier :

Effet	Dimension PESTEL	Facteur relevé
Favorable	Socioculturelle	Intérêt local croissant pour la réparation
Favorable	Environnementale	Recherche de produits durables et réparables
Défavorable	Économique	Prix des cuirs de qualité volatils
Défavorable	Économique	Plateformes proposant des chaussures en série à prix inférieurs

La demande soutient le projet, tandis que le coût d'approvisionnement et la concurrence par les prix constituent des risques.



Facteurs externes classés selon leur effet et leur dimension PESTEL.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Favorables : intérêt pour la réparation et les produits durables. Défavorables : prix du cuir volatil et concurrence à bas prix.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Diagnostic SWOT

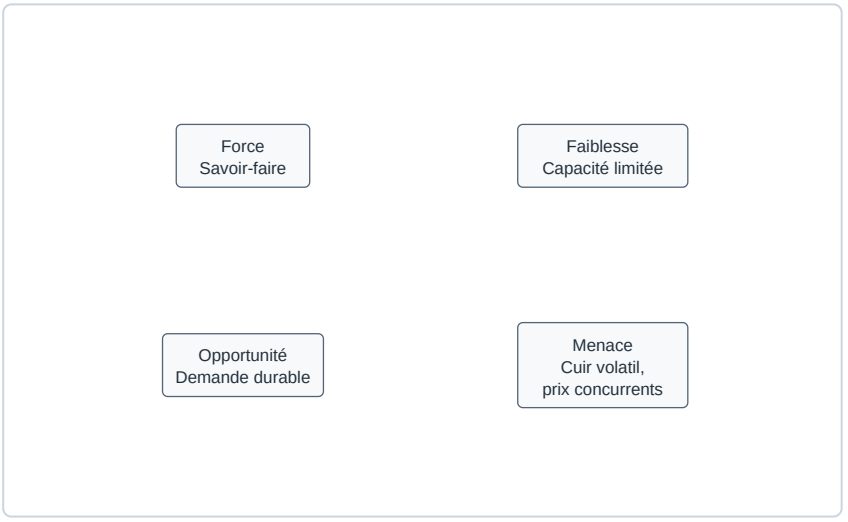
Question 2.2. Réalisez un diagnostic SWOT en présentant au moins une force, une faiblesse, une opportunité et une menace de l'atelier. Pour chaque élément, appuyez-vous sur une information précise du dossier.

Le SWOT distingue les ressources et limites internes des évolutions externes. Chaque élément ci-dessous s'appuie sur une information précise du dossier :

Élément SWOT	Information du dossier
Force	Savoir-faire reconnu de bottier ; atelier de 8 salariés.
Faiblesse	Capacité limitée par le temps de travail qualifié.
Opportunité	Intérêt local croissant pour les produits durables et la réparation.
Menace	Prix volatil et disponibilité variable des cuirs de qualité ; plateformes moins chères.

L'atelier peut valoriser son savoir-faire et la demande durable, mais sa capacité et les risques d'approvisionnement freinent le développement.

Diagnostic SWOT de l'atelier



Synthèse des éléments internes et externes relevés dans le dossier.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Force : savoir-faire. Faiblesse : capacité limitée. Opportunité : demande durable croissante. Menace : cuir volatil et concurrence moins chère.

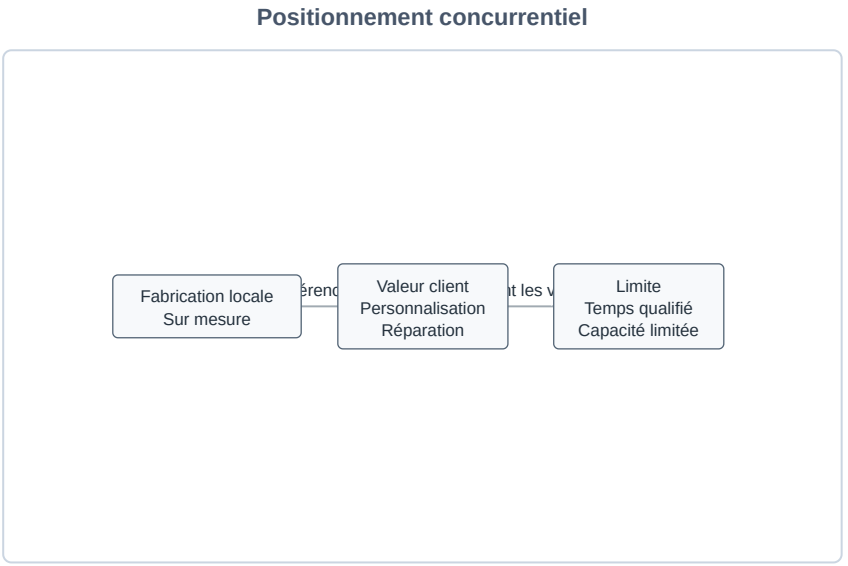
FormaV - document d'entraînement non officiel

Positionnement concurrentiel

Question 2.3. Analysez le choix de l'atelier de se positionner sur une fabrication locale, personnalisée et réparable. Montrez en quoi ce positionnement peut constituer un avantage concurrentiel et indiquez une limite à prendre en compte.

La fabrication locale, sur mesure et réparable différencie l'atelier des plateformes qui vendent des chaussures en série à prix inférieurs. Le savoir-faire reconnu permet de proposer des produits personnalisés, un suivi de proximité et une réparation, en cohérence avec l'intérêt croissant de la clientèle locale pour la durabilité.

Ce positionnement peut fidéliser des clients qui privilégient la qualité et le service plutôt que le prix. Sa limite est la capacité de production : le travail qualifié prend du temps et restreint la réponse à une hausse importante de la demande.



Avantage de différenciation et contrainte de capacité interne.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> La personnalisation, la proximité et la réparabilité différencient l'atelier ; sa capacité limitée contraint les volumes et les délais.

Préconisations opérationnelles

Question 2.4. Formulez deux préconisations opérationnelles pour sécuriser l'approvisionnement et préserver la qualité de service au client. Justifiez chacune en tenant compte des ressources de l'entreprise et des risques identifiés.

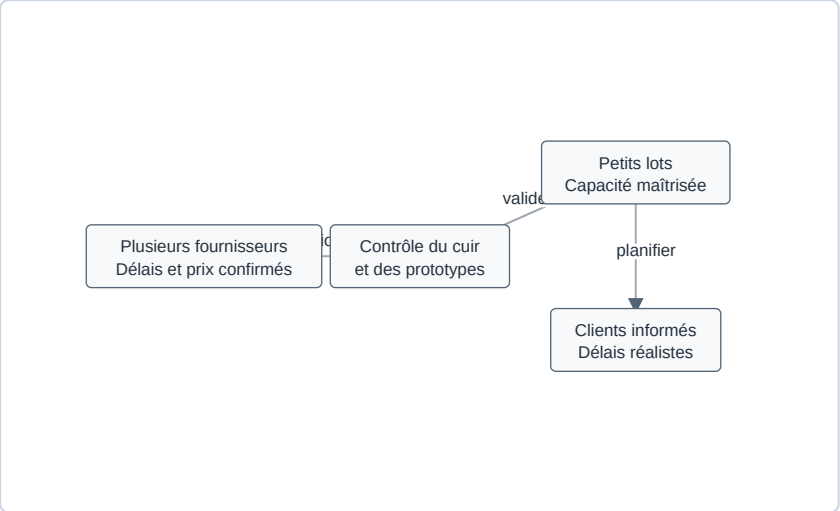
Deux mesures concrètes peuvent réduire le risque de rupture tout en protégeant la relation client :

1. Référencer plusieurs fournisseurs de cuirs conformes et comparer régulièrement prix et disponibilité. Formaliser les commandes et les délais par écrit afin de réduire la dépendance à un fournisseur et l'exposition aux variations de prix.
2. Lancer la série par petits lots après validation des cuirs et des prototypes. Annoncer des délais réalistes et informer rapidement les clients de tout retard, en tenant compte des huit salariés et du temps de travail qualifié

limité.

Un suivi régulier des stocks et des délais permet d’ajuster les engagements clients sans promettre des volumes irréalistes.

Sécurisation de l’approvisionnement et du service



Actions adaptées aux risques d’approvisionnement et à la capacité de l’atelier.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Diversifier les fournisseurs et formaliser les commandes ; produire par lots après contrôle des cuirs, avec des délais clients réalistes.

3. Analyse économique et commerciale du projet

Le projet porte sur une série de bottines en cuir à tannage végétal, vendues au prix moyen de 500 euros la paire, pour un coût variable unitaire de 240 euros et des charges fixes annuelles totales de 61 000 euros. Les calculs portent sur les marges, le seuil de rentabilité, le résultat prévu pour 250 paires et la part de marché correspondante.

Marge sur coût variable

Question 3.1. Calculez, pour une paire de bottines, la marge sur coût variable en euros et le taux de marge sur coût variable en pourcentage du prix de vente. Présentez les calculs.

Le prix de vente moyen est de 500,00 € par paire et son coût variable unitaire de 240,00 €. La marge sur coût variable se calcule ainsi : 500,00 - 240,00 = 260,00 € par paire. Le taux rapporte cette marge au prix de vente : 260,00 / 500,00 × 100 = 52 %. Chaque paire vendue contribue donc à hauteur de 260,00 € à la couverture des charges fixes, puis au résultat.

Marge et taux inscrits dans le tableau de calculs

Indicateur demandé	Formule et calcul	Résultat
Marge sur coût variable unitaire	500 - 240 = 260 €	260 €
Taux de marge sur coût variable	260 / 500 x 100	52 %
Seuil de rentabilité en nombre de paires		
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires		
Résultat prévisionnel pour 250 paires		
Part de marché pour 250 paires		

À compléter par le candidat pour les questions 3.1 à 3.3

✓ RÉPONSE À RETENIR

Marge sur coût variable : 260,00 € par paire. Taux de marge sur coût variable : 52 % du prix de vente.

Seuil de rentabilité

Question 3.2. Calculez le seuil de rentabilité annuel du projet en nombre de paires et en chiffre d'affaires. Utilisez la formule : seuil de rentabilité en chiffre d'affaires = charges fixes annuelles / taux de marge sur coût variable. Indiquez les unités et arrondissez le nombre de paires à l'unité supérieure.

Les charges fixes annuelles totales à retenir sont de 61 000 €. Le seuil en chiffre d’affaires se calcule selon la formule demandée : 61 000 / 0,52 = 117 307,69 €. Pour obtenir le nombre de paires, on divise les charges fixes par la marge unitaire : 61 000 / 260 = 234,62 paires. L’arrondi à l’unité supérieure donne un seuil de 235 paires.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Seuil de rentabilité inscrit dans le tableau de calculs

Indicateur demandé	Formule et calcul	Résultat
Marge sur coût variable unitaire	.....	.....
Taux de marge sur coût variable	.....	.....
Seuil de rentabilité en nombre de paires	61 000 / 260	235 paires .....
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	61 000 / 0,52	117 307,69 € .....
Résultat prévisionnel pour 250 paires	.....	.....
Part de marché pour 250 paires	.....	.....

À compléter par le candidat pour les questions 3.1 à 3.3

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil annuel : 235 paires, correspondant à un chiffre d'affaires seuil de 117 307,69 €, selon les données de l'étude.

Résultat prévisionnel et part de marché

Question 3.3. Pour une prévision de vente de 250 paires, calculez le résultat prévisionnel du projet et la part de marché correspondante sur le marché annuel estimé à 9 000 paires. Concluez sur la faisabilité économique au regard du seuil calculé.

Pour 250 paires, la marge totale sur coût variable est de 250 × 260 = 65 000 €. Après déduction des 61 000 € de charges fixes, le résultat prévisionnel est de 4 000,00 €. La part de marché se calcule ainsi : 250 / 9 000 × 100 = 2,78 %. Avec 250 ventes prévues, le projet dépasse le seuil de rentabilité de 235 paires et présente donc un résultat positif selon les hypothèses retenues.

Résultat prévisionnel et part de marché inscrits dans le tableau

Indicateur demandé	Formule et calcul	Résultat
Marge sur coût variable unitaire	.....	.....
Taux de marge sur coût variable	.....	.....
Seuil de rentabilité en nombre de paires	.....	.....
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	.....	.....
Résultat prévisionnel pour 250 paires	250 x 260 - 61 000	4 000 € .....
Part de marché pour 250 paires	250 / 9 000 x 100	2,78 % .....

À compléter par le candidat pour les questions 3.1 à 3.3

FormaV - document d'entraînement non officiel

✓ RÉPONSE À RETENIR

Résultat prévisionnel : 4 000,00 €. Part de marché : 2,78 %. La rentabilité est atteinte à 250 paires selon les hypothèses de l’étude.

FormaV - document d'entraînement non officiel

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

Bilan de l'épreuve : L'EP1 du CAP Cordonnier bottier, Édition 2026, code FV-ENT-CB-EP1 dure 3 heures et a un coefficient 4. À partir du projet de bottines en cuir à tannage végétal de l'Atelier Le Pas Mesuré, elle évalue l'analyse juridique d'une rupture de négociations, le diagnostic stratégique de l'entreprise et l'exploitation de données de gestion pour apprécier la rentabilité et la faisabilité commerciale.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Les négociations précontractuelles sont libres, mais leur déroulement et leur rupture doivent respecter la bonne foi.
- La responsabilité suppose une faute, un préjudice certain et un lien de causalité entre la faute et le préjudice.
- Marge sur coût variable unitaire = prix de vente unitaire - coût variable unitaire.
- Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires = charges fixes annuelles / taux de marge sur coût variable.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer la rupture de pourparlers d'une inexécution contractuelle et ne pas déduire une faute de la seule rupture.
- Justifier chaque élément du PESTEL et du SWOT par une information précise du dossier.
- Additionner les charges fixes actuelles et supplémentaires, puis arrondir le seuil en paires à l'unité supérieure.
- Présenter formules, opérations et unités, puis comparer le volume prévu au seuil de rentabilité.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le taux de marge sur coût variable ?

Soustrayez le coût variable unitaire du prix de vente pour obtenir la marge unitaire. Divisez ensuite cette marge par le prix de vente et multipliez par 100 pour exprimer le taux en pourcentage.

Q : La rupture des négociations oblige-t-elle toujours le fournisseur à indemniser l'atelier ?

Non. La rupture est libre en principe et ne suffit pas, à elle seule, à établir une faute. Il faut caractériser une faute, un préjudice certain et un lien de causalité. Les avantages attendus du contrat non conclu ne sont pas indemnisables.

Q : Comment conclure sur la faisabilité à partir du seuil de rentabilité ?

Comparez les ventes prévues au seuil en nombre de paires. Si elles atteignent ou dépassent ce seuil, le projet couvre ses charges selon les hypothèses du sujet. Si elles sont inférieures, le résultat prévisionnel est déficitaire.

Q : Quels frais peuvent être examinés dans une demande d'indemnisation ?

Les dépenses réellement engagées pour les prototypes, le transport ou l'analyse des échantillons peuvent être invoquées si une faute est établie et si le préjudice est certain et lié à cette faute. La marge espérée de la série ne peut pas être réclamée.

Sujet associé **associé (PDF) :** https://capbottier.fr/assets/annales/cap-cordonnier-bottier/Gestion de la fabrication et du service/2026/CAP (Cordonnier bottier) - Gestion de la fabrication et du service - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources CAP (Cordonnier bottier) : 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.