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 CAP Chocolatier, veuillez visiter :
capchocolatier.fr/annales-sujets-et-corriges

CAP CHOCOLATIER • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

CAP Chocolaterie-confiserie, EP1

Session 2026 • Code sujet : **26-CAP-CHOC-EP1** • Durée : **2 heures** • Coefficient : **8**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Négociation commerciale, rupture des pourparlers et responsabilité** (3 questions) — **Page 3**
2. **Diagnostic interne et externe, environnement et préconisations** (3 questions) — **Page 5**
3. **Calculs de marge, seuil de rentabilité et part de marché** (3 questions) — **Page 7**
4. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 10**

Sujet officiel (PDF) : https://capchocolatier.fr/assets/annales/cap-chocolatier/Relation avec la clientèle/2026/CAP Chocolatier - Relation avec la clientèle - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Négociation commerciale, rupture des pourparlers et responsabilité

Événements Val de Loire a sollicité l'Atelier des Cacaos pour 800 coffrets, mais aucun devis n'a été signé et aucun bon de commande émis avant la fin des échanges. Le candidat mobilise les règles relatives aux pourparlers et à la responsabilité pour apprécier la faute éventuelle et les préjudices réparables.

Analyse juridique

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les faits et formulez le problème de droit auquel l'Atelier des Cacaos doit répondre. Distinguez notamment la phase de négociation de la conclusion d'un contrat.

Événements Val de Loire a sollicité une proposition pour 800 coffrets. Les échanges de courriels et de prix ainsi que la remise d'échantillons relèvent de négociations précontractuelles. Le client précise que le projet doit encore être validé par son comité. Aucun devis n'a été signé ni bon de commande émis : les parties n'ont donc pas manifesté leur accord pour être liées par un contrat.

Problème de droit : le client engage-t-il sa responsabilité en mettant fin aux pourparlers, et quels préjudices l'entreprise peut-elle réclamer ?

Grille juridique complétée : faits et problème

Étape du syllogisme	Réponse du candidat
Qualification juridique des faits	Négociations précontractuelles 800 coffrets, devis non signé, aucun bon de commande.
Problème de droit	Le client peut-il engager sa responsabilité en rompant les pourparlers ?
Règle de droit applicable	.....
Solution motivée de l'espèce	.....

À compléter pour les questions 1.1 à 1.3

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Les parties étaient en phase de négociation : aucun contrat n'a été conclu. La question est celle d'une éventuelle rupture fautive des pourparlers.

Question 1.2. Présentez les règles de droit applicables à la conduite et à la rupture des pourparlers. Précisez les conditions d'engagement de la responsabilité et les limites de l'indemnisation en vous appuyant sur les textes et l'arrêt fournis dans le DT 1.

L'article 1112 du Code civil pose la liberté d'engager, de conduire et de rompre les pourparlers, sous réserve de la bonne foi. La rupture n'est donc fautive que si les circonstances révèlent un comportement déloyal. Selon l'article 1240, la responsabilité suppose une faute, un préjudice et un lien de causalité entre les deux. La victime doit établir ces éléments.

L'arrêt Manoukian admet la réparation des dépenses de négociation causées par la faute. En revanche, l'article 1112 exclut l'indemnisation des gains attendus du contrat non conclu et de la perte de chance de les obtenir. Les articles 1113 et 1114 distinguent la formation du contrat, par offre et acceptation, des simples négociations.

Grille juridique complétée : règle applicable

Étape du syllogisme	Réponse du candidat
Qualification juridique des faits	.....
Problème de droit	.....
Règle de droit applicable	Pourparlers libres, conduits de bonne foi (art. 1112). Faute, préjudice et lien causal requis.
Solution motivée de l'espèce	.....

À compléter pour les questions 1.1 à 1.3

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

La rupture n'est indemnisable que si une faute et un préjudice causal sont prouvés. Les frais de négociation peuvent être réparés, mais pas les gains espérés ni leur perte de chance.

Question 1.3. Appliquez ces règles à la situation. Appréciez si les circonstances permettent de caractériser une rupture fautive des pourparlers, puis indiquez quels préjudices l'Atelier des Cacaos pourrait ou ne pourrait pas obtenir en réparation. Justifiez votre réponse à partir des données du dossier.

Le 20 février, le client indique que le comité doit encore valider le projet. Le devis exige une signature et un bon de commande, qui n'ont jamais été émis. Le 2 mars, le client annonce son choix d'un autre fournisseur. Rien n'indique qu'il ait garanti la commande ou demandé à l'entreprise de renoncer à d'autres commandes. En l'état, la mauvaise foi et donc la rupture fautive ne sont pas établies.

Les 1 800 euros de dépenses justifiées pour les échantillons et réunions pourraient être réclamés seulement si une faute les ayant causés était prouvée. Les 12 000 euros de marge attendue, comme la perte de chance de les réaliser, sont exclus de l'indemnisation.

Grille juridique complétée : solution appliquée

Étape du syllogisme	Réponse du candidat
Qualification juridique des faits	.....
Problème de droit	.....
Règle de droit applicable	.....
Solution motivée de l'espèce	Faute non établie. Frais de 1 800 € réparables seulement si une faute causale est prouvée.

À compléter pour les questions 1.1 à 1.3

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

La rupture fautive n'est pas établie. Les 1 800 € de frais ne seraient réparables qu'en cas de faute causale prouvée ; les 12 000 € de marge espérée sont exclus.

2. Diagnostic interne et externe, environnement et préconisations

La direction veut développer les ventes de coffrets pour les entreprises sans renoncer au positionnement artisanal de l'Atelier des Cacaos. Les données sur les ressources, les contraintes et l'environnement de l'entreprise servent à établir un diagnostic et à formuler des actions cohérentes.

Diagnostic stratégique

Question 2.1. Établissez un diagnostic SWOT de l'Atelier des Cacaos en identifiant au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces. Justifiez chaque élément par une information du dossier.

Diagnostic	Éléments justifiés par le dossier
Forces	Maîtrise des petites séries et de la personnalisation manuelle ; origine des matières premières documentée ; clientèle professionnelle régulière.
Faiblesses	Production fortement mobilisée en fin d'année ; site marchand sans outil de personnalisation en ligne.
Opportunités	Demande croissante de coffrets personnalisés et d'informations sur l'origine ; marché local passé de 3,4 à 3,6 millions d'euros ; aide régionale possible pour un équipement éligible.
Menaces	Forte variation du prix du cacao ; fournisseurs nationaux parfois moins chers ; acheteurs sensibles aux prix et aux délais.

Le savoir-faire répond aux attentes du marché, mais la saisonnalité et la pression concurrentielle appellent un développement progressif.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Atouts : savoir-faire artisanal et demande favorable. Limites : capacité saisonnière et absence de personnalisation en ligne ; menaces : pression sur les prix et concurrence.

Analyse de l'environnement

Question 2.2. Analysez l'environnement externe à l'aide d'au moins quatre dimensions du modèle PESTEL. Pour chaque dimension retenue, indiquez l'effet possible sur l'activité ou la décision de développement de l'entreprise.

Les facteurs externes influencent les coûts, la demande et les conditions du développement :

- **Politique :** l'aide régionale peut alléger le coût d'un équipement, sous réserve de son éligibilité.
- **Économique :** la variation du prix du cacao et la négociation des tarifs peuvent réduire les marges.
- **Socioculturel :** l'intérêt croissant pour la personnalisation et l'origine documentée soutient l'offre.
- **Technologique :** l'outil en ligne à 12 000 euros faciliterait les commandes personnalisées, mais implique un investissement.
- **Environnemental :** les emballages majoritairement recyclables répondent aux attentes de réduction et de recyclabilité.
- **Légal :** l'information sur les ingrédients et allergènes doit être exacte.

✓ RÉPONSE À RETENIR

La demande et l'aide potentielle favorisent le projet ; coûts, pression tarifaire, emballages et conformité doivent être maîtrisés.

Choix stratégiques

Question 2.3. Évaluez la cohérence de la stratégie de développement des coffrets personnalisés avec le positionnement et les ressources de l'entreprise. Formulez deux préconisations opérationnelles, justifiées par le diagnostic et les données du dossier.

La stratégie est cohérente : la personnalisation valorise le savoir-faire artisanal et répond aux attentes des entreprises. Toutefois, la production est déjà fortement mobilisée en fin d'année ; il faut donc sécuriser capacité, délais et financement.

1. **Tester l'offre** auprès de clients professionnels réguliers, avec des volumes plafonnés et des délais définis. Mesurer commandes, marges et charge de production avant d'élargir l'offre.
2. **Conditionner l'achat de l'outil** à un test des besoins, au calcul du retour sur investissement et à la vérification de l'aide. Si l'équipement de 12 000 euros est éligible, l'aide de 20 % serait de 2 400 euros, laissant 9 600 euros à financer. Maintenir une information exacte sur les allergènes et privilégier les emballages recyclables.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Tester l'offre avant de l'étendre, puis investir dans l'outil seulement après vérification de l'aide, de la rentabilité et de la capacité de production.

3. Calculs de marge, seuil de rentabilité et part de marché

La direction étudie le développement de l'offre de coffrets d'entreprise à partir des données comptables 2025 et des données du marché local. Le candidat réalise des calculs de gestion et évalue si l'évolution du marché suffit à justifier l'achat d'un outil de personnalisation en ligne.

Calculs de gestion

Question 3.1. À partir des données 2025 du DT 2, calculez la marge sur coûts variables, le taux de marge sur coûts variables et le résultat d'exploitation simplifié. Indiquez les formules utilisées. Arrondissez les montants à l'euro le plus proche et les taux à un chiffre après la virgule.

La marge sur coûts variables est le chiffre d'affaires diminué des charges variables. Le taux rapporte cette marge au chiffre d'affaires ; le résultat simplifié retranche les charges fixes.

Indicateur	Calcul	Résultat
Marge sur coûts variables	900 000 - 540 000	360 000 €
Taux de marge sur coûts variables	360 000 / 900 000 × 100	40,0 %
Résultat d'exploitation simplifié	360 000 - 300 000	60 000 €

Calculs de gestion, lignes 1 à 3

Indicateur	Calcul ou formule	Résultat
Marge sur coûts variables	.....	360 000 €
Taux de marge sur coûts variables	.....	40,0 %
Résultat d'exploitation simplifié	.....	60 000 €
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	.....	.....
Marge de sécurité en euros	.....	.....
Marge de sécurité en pourcentage du chiffre d'affaires	.....	.....
Part de marché 2025	.....	.....

À compléter pour les questions 3.1 et 3.2. Les formules doivent apparaître dans la dernière colonne.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Marge sur coûts variables : 360 000 € ; taux : 40,0 % ; résultat d'exploitation simplifié : 60 000 €. Les formules sont indiquées dans le tableau.

Question 3.2. Calculez le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires de 2025. Déterminez ensuite la marge de sécurité en euros et en pourcentage du chiffre d'affaires. Indiquez ce que révèle le résultat obtenu pour la situation de l'entreprise.

Le taux de marge sur coûts variables est de 40 %. Le seuil de rentabilité vaut 300 000 / 0,40 = 750 000 €. La marge de sécurité est donc de 900 000 - 750 000 = 150 000 €, soit 150 000 / 900 000 × 100 = 16,7 % du chiffre d'affaires. L'entreprise dépasse son seuil et dégage un résultat positif ; une baisse de chiffre d'affaires de 16,7 % l'amènerait à ce seuil.

Calculs de gestion, seuil et marges de sécurité

Indicateur	Calcul ou formule	Résultat
Marge sur coûts variables	.....	.....
Taux de marge sur coûts variables	.....	.....
Résultat d'exploitation simplifié	.....	.....
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	.....	750 000 € .....
Marge de sécurité en euros	.....	150 000 € .....
Marge de sécurité en pourcentage du chiffre d'affaires	.....	16,7 % .....
Part de marché 2025	.....	.....

À compléter pour les questions 3.1 et 3.2. Les formules doivent apparaître dans la dernière colonne.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité : 750 000 € ; marge de sécurité : 150 000 €, soit 16,7 % du chiffre d'affaires. L'entreprise est au-dessus de son seuil de rentabilité.

Analyse commerciale

Question 3.3. Calculez la part de marché de l'Atelier des Cacaos sur le segment local des coffrets de chocolats d'entreprise en 2025. À partir des données du DT 3, indiquez si l'évolution du marché justifie à elle seule l'investissement dans l'outil de personnalisation en ligne. Justifiez votre réponse et précisez une donnée complémentaire utile à la décision.

La part de marché rapporte le chiffre d'affaires de l'entreprise à celui du segment : 900 000 / 3 600 000 × 100 = 25,0 %. Le segment a progressé de 200 000 €, soit 5,9 % entre 2024 et 2025. Cette croissance est favorable, mais ne suffit pas à démontrer la rentabilité de l'outil, dont le coût est de 12 000 €.

L'aide pourrait réduire le coût si l'outil est éligible. Pour décider, il faut estimer les ventes supplémentaires et la marge qu'elles généreraient, puis les comparer au coût de l'investissement.

Part de marché 2025

Indicateur	Calcul ou formule	Résultat
Marge sur coûts variables	.....	.....
Taux de marge sur coûts variables	.....	.....
Résultat d'exploitation simplifié	.....	.....
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	.....	.....
Marge de sécurité en euros	.....	.....
Marge de sécurité en pourcentage du chiffre d'affaires	.....	.....
Part de marché 2025	.....	25,0 % .....

À compléter pour les questions 3.1 et 3.2. Les formules doivent apparaître dans la dernière colonne.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Part de marché 2025 : 25,0 %. La croissance du marché ne justifie pas à elle seule l'investissement ; il faut estimer les ventes et la marge supplémentaires attendues.

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

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve EP1 du CAP Chocolaterie-confiserie, session 2026, code 26-CAP-CHOC-EP1, dure deux heures et est affectée du coefficient 8. Le cas de l'Atelier des Cacaos porte sur une négociation de coffrets, son développement commercial et ses comptes. L'épreuve évalue le raisonnement juridique sur les pourparlers, le diagnostic SWOT et PESTEL, les préconisations stratégiques et les calculs de marge, seuil de rentabilité et part de marché.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Un contrat se forme par la rencontre d'une offre comportant les éléments essentiels et d'une acceptation manifestant la volonté de s'engager.
- Les pourparlers sont libres, mais leur conduite et leur rupture doivent respecter la bonne foi.
- Marge sur coûts variables = chiffre d'affaires - charges variables ; taux de marge sur coûts variables = marge sur coûts variables / chiffre d'affaires.
- Part de marché en valeur = chiffre d'affaires de l'entreprise sur le segment / chiffre d'affaires total du segment.

Points de vigilance & attentes du jury

- Dans le syllogisme juridique, distinguez qualification des faits, problème de droit, règle applicable et solution motivée.
- Distinguez la décision de ne pas conclure d'une faute dans la conduite des négociations et séparez dépenses engagées et gains espérés.
- Justifiez chaque élément SWOT par une donnée et reliez chaque dimension PESTEL retenue à un effet sur l'entreprise.
- Présentez les formules, respectez les arrondis et ne déduisez pas la rentabilité d'un investissement de la seule croissance du marché.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment distinguer des pourparlers d'un contrat conclu ?

Les pourparlers sont des échanges précontractuels qui précèdent éventuellement un accord. Le contrat est formé lorsqu'une offre comprenant ses éléments essentiels rencontre une acceptation qui manifeste la volonté des parties de s'engager.

Q : Quels préjudices peuvent être réparés après une rupture fautive des négociations ?

La réparation peut couvrir les dépenses engagées pour les négociations si le comportement fautif en est la cause. Elle ne peut pas compenser les gains attendus du contrat non conclu ni la perte de chance de les réaliser.

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

L'épreuve dure deux heures et répartit les points entre les trois parties : 7 points en analyse juridique, 7 en analyse managériale et stratégique, et 6 en gestion commerciale. Gardez du temps pour les calculs, leurs formules et la relecture.

Q : Quelles précautions prendre pour répondre aux questions de calcul et de diagnostic ?

Faites apparaître les formules et les résultats avec les arrondis demandés. Pour le SWOT, justifiez chaque élément par le dossier ; pour le PESTEL, précisez l'effet des facteurs retenus sur l'activité ou la décision.

Sujet officiel associé (PDF) : https://capchocolatier.fr/assets/annales/cap-chocolatier/Relation avec la clientèle/2026/CAP Chocolatier - Relation avec la clientèle - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources CAP Chocolatier : 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.