CORRIGÉ NON OFFICIEL

CAP (Glacier fabricant)

Gestion appliquée et communication professionnelle

Édition 2026

Proposition de corrigé du sujet blanc FormaV, rédigée pour s'entraîner. Ce n'est pas un document officiel de l'examen.

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 Glacier, veuillez visiter : capglacier.fr/annales-sujets-et-corriges

CAP Glacier

EP1 : Technologie professionnelle, sciences appliquées et gestion appliquée

Édition 2026 • Code sujet : FV-ENT-GLACIER-EP1 • Durée : **2 heures** • Coefficient : **3**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse juridique de la situation contractuelle (4 questions) **Page 3**

2. Diagnostic managérial et choix stratégiques (4 questions) **Page 5**

3. Analyse économique et gestion commerciale (4 questions) **Page 8**

4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 11**

Sujet associé **(PDF) :** https://capglacier.fr/assets/annales/cap-glacier/Gestion appliquée et communication professionnelle/2026/CAP (Glacier fabricant) - Gestion appliquée et communication professionnelle - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

FormaV - document d'entraînement non officiel

1. Analyse juridique de la situation contractuelle

La SARL Les Glaces du Passage conteste le retard de mise en service d'un tunnel de surgélation commandé à Froid Alpes Services et l'application d'une clause limitant l'indemnisation. Les documents juridiques et contractuels permettent d'étudier le manquement allégué, le préjudice invoqué et les conditions d'une éventuelle réparation.

Qualification des faits

Question 1.1. Relevez et qualifiez juridiquement les faits utiles à la résolution du litige : parties au contrat, nature du contrat, obligation concernée, manquement allégué et préjudice invoqué.

Les parties sont la SARL Les Glaces du Passage, cliente, et Froid Alpes Services, prestataire. Le contrat prévoit la fourniture, l'installation et la mise en service d'un tunnel de surgélation pour 18 000 € HT. Froid Alpes devait le rendre opérationnel au plus tard le 3 juin, mais la mise en service a eu lieu le 17 juin. La cliente invoque 4 800 € de préjudice, liés à des ventes perdues et à des frais provisoires, étayés par des relevés et factures, mais non vérifiés par un expert.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Retard de mise en service dans un contrat de fourniture et d'installation ; préjudice allégué de 4 800 €, restant à établir et à évaluer.

Problème de droit

Question 1.2. Formulez le problème de droit auquel la gérante doit répondre à propos de la clause limitant l'indemnisation du retard.

> La clause plafonnant à 1 000 € l'indemnisation du retard peut-elle être écartée si, au regard de l'obligation essentielle de mise en service et des circonstances, elle prive cette obligation de sa substance ?

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Il faut déterminer si le plafond de 1 000 € vide de sa substance l'obligation essentielle, compte tenu des circonstances du retard.

Règles de droit

Question 1.3. Présentez les règles de droit applicables en vous appuyant sur les articles du Code civil et la décision de la Cour de cassation reproduits dans le DT 1. Précisez les conditions permettant d'écarter une clause limitative de réparation.

L'article 1103 impose le respect du contrat. Selon les articles 1217 et 1231-1, le créancier peut demander réparation des conséquences d'une inexécution ou d'un retard, sauf force majeure ; le préjudice doit être établi. L'article 1170 rend non écrite toute clause qui prive de sa substance l'obligation essentielle du débiteur. Dans

FormaV - document d'entraînement non officiel

l'arrêt Chronopost du 22 octobre 1996, la Cour de cassation écarte une clause limitative lorsqu'elle contredit la portée de cette obligation. Le juge examine concrètement l'obligation essentielle et les circonstances : le seul fait que l'indemnité soit plafonnée ne suffit pas.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> La clause est écartée seulement si elle prive de sa substance l'obligation essentielle ; le retard peut ouvrir droit à réparation si le préjudice est établi et qu'aucune force majeure n'est justifiée.

Syllogisme juridique

Question 1.4. Résolvez le litige en appliquant les quatre étapes du syllogisme juridique : qualification des faits, problème de droit, règle de droit et solution motivée pour l'espèce. Distinguez dans votre conclusion le principe d'une éventuelle indemnisation du montant qui pourrait être accordé.

Étape	Application au litige
Qualification des faits	Contrat de fourniture, installation et mise en service ; mise en service prévue le 3 juin, réalisée le 17 juin ; préjudice de 4 800 € invoqué.
Problème de droit	Le plafond contractuel de 1 000 € peut-il être écarté ?
Règle de droit	Articles 1103, 1170, 1217 et 1231-1 ; arrêt Chronopost.
Solution motivée	Retard établi ; aucune force majeure n'est établie au dossier ; l'effet de la clause doit être apprécié au regard de l'obligation essentielle et des circonstances.

La SARL peut demander réparation du retard. Le juge pourra écarter le plafond s'il estime qu'il prive de sa substance l'obligation essentielle de mise en service à la date convenue. Sinon, la clause peut limiter l'indemnisation à 1 000 €. Les 4 800 € invoqués ne sont pas acquis : le préjudice et son montant doivent être prouvés et évalués.

Syllogisme juridique complété

Étape du raisonnement juridique	Réponse du candidat
Qualification juridique des faits	Contrat + retard
Problème de droit	Clause plafonnée ?
Règle de droit applicable	Règles du Code civil
Solution motivée de l'espèce	Réparation à prouver

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Réparation possible si le préjudice est prouvé. Le plafond de 1 000 € peut être écarté si le juge estime qu'il vide de sa substance l'obligation essentielle ; les 4 800 € invoqués ne sont pas acquis.

FormaV - document d'entraînement non officiel

2. Diagnostic managérial et choix stratégiques

La gérante envisage de développer la vente de pots individuels auprès des commerces alimentaires et des restaurants, en s'appuyant sur les ingrédients régionaux et la vente en ligne. À partir des données de l'entreprise et de son environnement, il faut établir un diagnostic, proposer des choix managériaux et rédiger un message professionnel à l'équipe.

Diagnostic interne et externe

Question 2.1. Identifiez deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces pour l'entreprise. Justifiez chacun de ces éléments par une donnée du DT 3 et complétez le document réponse DR 1.

Diagnostic	Élément relevé	Justification par le DT 3
Force 1	Recettes artisanales et ingrédients régionaux	Positionnement de l'entreprise
Force 2	Clientèle locale fidèle	Fidélité mentionnée dans le dossier
Faiblesse 1	Capacité de production limitée	Limite les volumes réalisables
Faiblesse 2	Coûts de l'énergie en hausse	Augmentation constatée
Opportunité 1	Demande de produits locaux en progression	Évolution signalée dans le dossier
Opportunité 2	Approvisionnement groupé en fruits	Proposé par une association régionale
Menace 1	Concurrence des produits industriels moins chers	Plusieurs concurrents sont signalés
Menace 2	Incertitude sur les coûts de l'énergie et des emballages	Ces coûts sont identifiés comme incertains

Les forces et faiblesses relèvent de l'entreprise, tandis que les opportunités et menaces viennent de son environnement. L'offre artisanale et la fidélité locale sont des atouts, mais la capacité limitée peut freiner le développement. Pour saisir la demande de produits locaux, l'entreprise devra surveiller la pression des prix et l'évolution de ses coûts.

DR 1 complété : diagnostic interne et externe

Diagnostic	Éléments relevés dans le dossier	Justification par une donnée
Force 1	Artisanal, régional	Positionnement
Force 2	Clientèle fidèle	Fidélité locale
Faiblesse 1	Capacité limitée	Limite les volumes
Faiblesse 2	Énergie plus coûteuse	Hausse constatée
Opportunité 1	Demande locale en hausse	Produits locaux recherchés
Opportunité 2	Achat groupé de fruits	Association régionale
Menace 1	Industriels moins chers	Concurrents signalés
Menace 2	Énergie et emballages	Coûts incertains

✓ RÉPONSE À RETENIR

Atouts : savoir-faire artisanal et clientèle fidèle. Limites : capacité et coûts. Opportunités : demande locale et achats groupés. Menaces : concurrence à bas prix et coûts incertains.

Analyse PESTEL

Question 2.2. À partir des informations du DT 3, analysez au moins trois facteurs de l'environnement selon la méthode PESTEL. Pour chaque facteur, indiquez une conséquence possible pour l'entreprise.

Le DT 3 fait ressortir quatre facteurs PESTEL et leurs effets possibles :

- **Économique :** le coût de l'énergie a augmenté et celui des emballages est incertain; la marge peut diminuer, ce qui impose de suivre les coûts.
- **Socioculturel :** la demande de produits locaux progresse; les ingrédients régionaux peuvent renforcer l'attractivité de l'offre.
- **Technologique :** les commandes en ligne progressent; un canal de vente en ligne peut élargir la clientèle.
- **Légal :** les règles encadrent l'étiquetage et la sécurité alimentaire; les informations sur ingrédients et allergènes doivent être fiables.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Valoriser les produits locaux et les commandes en ligne, tout en maîtrisant les coûts et en respectant les règles d'étiquetage et de sécurité alimentaire.

Choix managériaux

Question 2.3. Présentez deux choix managériaux cohérents avec le positionnement de l'entreprise. Pour chacun, indiquez un avantage attendu et un risque ou une limite à surveiller.

1. **Lancer progressivement des pots artisanaux aux fruits régionaux**, en étudiant l'approvisionnement groupé proposé par l'association. Avantage : répondre à la demande de produits locaux et rester cohérent avec le positionnement. Risque : disponibilité des fruits et coûts d'achat à surveiller.
2. **Développer les ventes en ligne et auprès des commerces et restaurants**. Avantage : élargir les débouchés. Limite : la capacité de production est restreinte; il faudra adapter les volumes et maîtriser les coûts d'énergie et d'emballages.

Un lancement par étapes permet de tester la demande avant d'augmenter les volumes.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Lancer progressivement des pots artisanaux aux fruits régionaux et développer les ventes en ligne et aux professionnels, en surveillant l'approvisionnement, la capacité et les coûts.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Communication professionnelle

Question 2.4. Rédigez à l'intention de l'équipe un message professionnel de 40 à 60 mots au sujet du retard de l'équipement et de l'organisation provisoire de la production. Le message doit exposer les faits connus, indiquer la consigne immédiate et inviter les salariés à signaler toute difficulté.

Message professionnel proposé (53 mots) :

Bonjour à toutes et à tous. La mise en service du tunnel, prévue le 3 juin, a été décalée au 17 juin. Pendant cette période, merci de respecter l'organisation provisoire définie par la gérante et de ne pas modifier les priorités sans son accord. Signalez-lui rapidement toute difficulté de production ou de délai. Merci de votre vigilance.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Informer l'équipe du retard, demander le respect de l'organisation provisoire et inviter chacun à signaler rapidement toute difficulté.

FormaV - document d'entraînement non officiel

3. Analyse économique et gestion commerciale

La gérante étudie le lancement d'un pot individuel de glace destiné aux professionnels, à partir d'hypothèses de prix de vente, de coûts, de charges fixes et de ventes prévisionnelles. Les calculs portent sur la marge, le seuil de rentabilité, le résultat prévisionnel et la part de marché locale.

Marge sur coût variable

Question 3.1. Calculez la marge sur coût variable unitaire prévisionnelle du pot, puis le taux de marge sur coût variable par rapport au prix de vente hors taxes.

La marge sur coût variable unitaire est la différence entre le prix de vente hors taxes et le coût variable : 6,80 - 2,75 = 4,05 € HT par pot. Pour obtenir le taux, on rapporte cette marge au prix de vente, puis on multiplie par 100 : 4,05 / 6,80 × 100 = 59,6 % après arrondi au dixième. Ce taux indique la part du prix disponible pour couvrir les charges fixes et contribuer au résultat.

Marge sur coût variable du pot

Indicateur	Calcul	Résultat
Marge unitaire	6,80 - 2,75	4,05 € HT
Taux de marge	4,05 / 6,80 × 100	59,6 %

Prévisions de l'offre de pots individuels

✓ RÉPONSE À RETENIR

Marge unitaire : 4,05 € HT ; taux de marge sur coût variable : 59,6 %.

Seuil de rentabilité

Question 3.2. Calculez le seuil de rentabilité en nombre de pots et en chiffre d'affaires hors taxes. Utilisez les formules suivantes : seuil de rentabilité en quantité = charges fixes divisées par la marge sur coût variable unitaire ; seuil de rentabilité en chiffre d'affaires = seuil de rentabilité en quantité multiplié par le prix de vente unitaire.

Calcul	Seuil théorique	Seuil en pots entiers
10 200 / 4,05	2 518,52 pots	2 519 pots
2 518,52 × 6,80	17 126 € HT	17 129 € HT pour 2 519 pots

Le seuil théorique en chiffre d'affaires est calculé avant arrondi de la quantité, puis arrondi à l'euro. Comme les pots ne se vendent pas par fraction, il faut atteindre 2 519 pots : leur chiffre d'affaires est alors de 17 129 € HT. Le léger écart vient de l'arrondi de la quantité au pot entier.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Seuil de rentabilité de l’offre

Étape	Calcul	Résultat
Seuil théorique en quantité	10 200 / 4,05	2 518,52 pots
Quantité minimale entière	Arrondi au pot supérieur	2 519 pots
Chiffre d’affaires théorique	2 518,52 × 6,80	17 126 € HT
Chiffre d’affaires à la quantité entière	2 519 × 6,80	17 129 € HT

Le seuil théorique est distinct du chiffre d’affaires correspondant au nombre entier minimal de pots.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil théorique : 2 518,52 pots, soit 17 126 € HT. En pots entiers : 2 519 pots, soit 17 129 € HT.

Résultat prévisionnel

Question 3.3. Pour une vente prévisionnelle de 3 000 pots, calculez le résultat prévisionnel de l’offre. Précisez si cette prévision dépasse le seuil de rentabilité.

Pour 3 000 pots, la marge totale sur coût variable est de 3 000 × 4,05 = 12 150 €. Après déduction des 10 200 € de charges fixes, le résultat prévisionnel est de 1 950 €. Les ventes prévues dépassent le seuil théorique de 2 518,52 pots et aussi le minimum de 2 519 pots entiers. L’offre serait donc bénéficiaire si les prix, les coûts et le volume de ventes prévus se réalisent.

Résultat prévisionnel pour 3 000 pots

Élément	Calcul	Montant
Marge totale sur coût variable	3 000 × 4,05	12 150 €
Résultat prévisionnel	12 150 - 10 200	1 950 €
Comparaison au seuil	3 000 > 2 518,52	Seuil dépassé

Prévision annuelle selon les hypothèses fournies dans le DT 3

✓ RÉPONSE À RETENIR

Résultat prévisionnel : 1 950 €. Les 3 000 pots prévus dépassent le seuil de rentabilité.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Part de marché

Question 3.4. Calculez la part de l'entreprise dans le marché local des pots artisanaux à partir des données du DT 3. Indiquez une limite de cet indicateur pour décider du lancement de l'offre.

La part de marché en volume se calcule en divisant les ventes de l'entreprise par les ventes estimées du marché local : 3 200 / 24 000 × 100 = 13,3 %. Le dossier précise que les volumes comparés concernent le même périmètre de produits et la même période. Cet indicateur mesure la position observée, mais ne suffit pas à décider du lancement d'une nouvelle offre.

- Limite : il ne garantit ni les ventes futures des pots proposés ni leur rentabilité.

Part de marché locale en pots artisanaux

Donnée	Volume
Ventes de l'entreprise en 2025	3 200 pots
Ventes annuelles estimées du marché local	24 000 pots
Part de marché calculée	13,3 %

Calcul en volume sur le même périmètre de produits et la même période

✓ RÉPONSE À RETENIR

Part de marché en volume : 13,3 %. Limite : elle ne prédit pas les ventes ni la rentabilité de la nouvelle offre.

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

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve EP1 du CAP Glacier fabricant, Édition 2026, code FV-ENT-GLACIER-EP1 dure 2 heures et a un coefficient 3. Elle étudie la SARL Les Glaces du Passage et son projet de pots individuels. Les compétences évaluées couvrent l'analyse juridique d'un retard contractuel, le diagnostic et les choix managériaux, la communication professionnelle et les calculs de rentabilité commerciale.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- L'article 1103 du Code civil impose le respect des contrats légalement formés.
- Selon l'article 1170, une clause qui prive de sa substance une obligation essentielle est réputée non écrite.
- La marge sur coût variable unitaire se calcule par prix de vente unitaire moins coût variable unitaire.
- Le seuil de rentabilité en quantité est égal aux charges fixes divisées par la marge sur coût variable unitaire.

Points de vigilance & attentes du jury

- Dans le syllogisme juridique, distinguez les faits, le problème de droit, la règle applicable et la solution motivée.
- Ne confondez pas le principe d'une indemnisation avec la preuve et l'évaluation de son montant.
- Justifiez chaque élément du diagnostic interne et externe par une donnée précise du dossier.
- Respectez les arrondis demandés et vérifiez les unités, les montants HT et les étapes de calcul.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

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

Calculez d'abord la marge sur coût variable unitaire en soustrayant le coût variable unitaire du prix de vente HT. Divisez ensuite cette marge par le prix de vente HT et multipliez par 100 pour obtenir le pourcentage.

Q : Quand une clause limitative de réparation peut-elle être écartée ?

Elle peut être écartée si elle prive de sa substance l'obligation essentielle du débiteur, conformément à l'article 1170 du Code civil. L'analyse tient compte de l'obligation concernée et des circonstances de l'espèce.

Q : Combien de temps dure l'épreuve et comment se répartissent les points ?

L'épreuve dure 2 heures et son coefficient est 3. Les trois parties valent respectivement 7 points pour l'analyse juridique, 7 points pour le diagnostic et les choix stratégiques, et 6 points pour l'analyse économique et commerciale.

Q : Quels éléments faut-il montrer pour être évalué sur le calcul du seuil de rentabilité ?

Présentez les formules, remplacez chaque donnée par sa valeur et indiquez les unités. Calculez le seuil en quantité puis le chiffre d'affaires correspondant, en respectant les arrondis demandés dans le sujet.

Sujet associé **associé (PDF) :** https://capglacier.fr/assets/annales/cap-glacier/Gestion appliquée et communication professionnelle/2026/CAP (Glacier fabricant) - Gestion appliquée et communication professionnelle - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

Ressources CAP (Glacier fabricant) : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

FormaV - document d'entraînement non officiel

Continue à t'entraîner

Retrouve tous les sujets et corrigés du CAP Glacier, classés par épreuve et par année :
capglacier.fr/annales-sujets-et-corriges

Pour réviser tout le programme avant l'examen, les Fiches de Révision du CAP Glacier reprennent l'essentiel de chaque épreuve :
capglacier.fr/fiches-de-revision

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.