CORRIGÉ NON OFFICIEL

CAP (Cannage paillage en ameublement)

Gestion et communication professionnelles

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 Cannage-paillage, veuillez visiter :
capcannagepaillage.fr/annales-sujets-et-corriges

CAP Cannage-paillage

CAP Cannage paillage en ameublement - EP1/UP1

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

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse juridique d'une situation contractuelle (5 questions) **Page 3**

2. Diagnostic managérial et choix stratégiques (4 questions) **Page 7**

3. Analyse économique et gestion commerciale (5 questions) **Page 10**

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

Sujet associé **(PDF) :** https://capcannagepaillage.fr/assets/annales/cap-cannage-paillage/Gestion et communication professionnelles/2026/CAP (Cannage paillage en ameublement) - Gestion et communication professionnelles - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

FormaV - document d'entraînement non officiel

1. Analyse juridique d'une situation contractuelle

Maison Gatti doit restaurer douze sièges cannés pour l'Hôtel des Tilleuls, selon un devis accepté qui fixe le prix et une livraison au plus tard le 30 septembre 2026, avant la réouverture de l'hôtel. Un retard de quinze jours est annoncé en raison d'une rupture d'approvisionnement et le client annule la commande sans mise en demeure, puis réclame le surcoût d'une solution de remplacement.

Question 1.1. Relevez et qualifiez juridiquement les faits utiles au litige. Distinguez les parties, le contrat conclu, les obligations principales et le manquement invoqué.

Le litige oppose l'Hôtel des Tilleuls, client professionnel, à Maison Gatti, prestataire. Leur devis accepté forme un contrat d'entreprise portant sur la restauration de sièges. Le retard est seulement annoncé le 25 septembre, avant la date limite de livraison : il s'agit donc d'une inexécution prévisible, et non encore d'un retard réalisé.

Élément	Qualification
Prestation	Restaurer 12 sièges cannés
Obligation de Maison Gatti	Livrer au plus tard le 30 septembre 2026
Obligation de l'hôtel	Payer 6 000 € HT à la livraison
Manquement invoqué	Retard probable de 15 jours, lié à une rupture d'approvisionnement en canne

L'hôtel annule sans mise en demeure préalable et réclame 1 200 € de surcoût. La réouverture du 1er octobre avait été signalée avant l'acceptation du devis.

Qualification des faits



✓ RÉPONSE À RETENIR

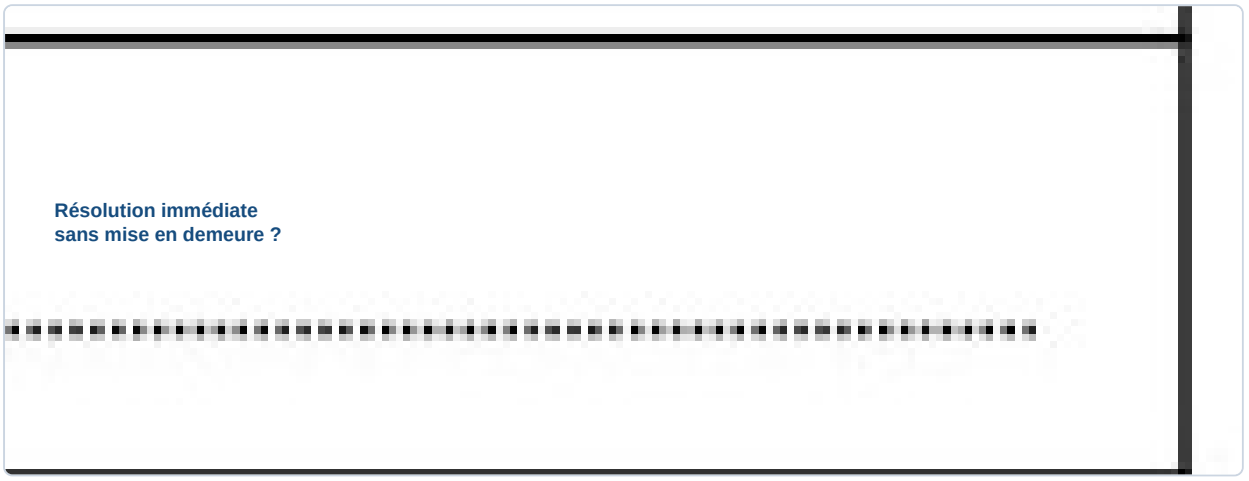
Contrat de restauration accepté : livraison avant le 30 septembre contre 6 000 € HT. Retard prévisible annoncé et préjudice de remplacement allégué à hauteur de 1 200 €.

Question 1.2. Formulez le problème de droit auquel le juge devrait répondre sous la forme d'une question générale.

> Dans quelles conditions un créancier peut-il résoudre immédiatement un contrat pour inexécution annoncée, sans mise en demeure préalable, et demander réparation du préjudice qui en résulte ?

Le juge devra apprécier si le retard prévisible compromet suffisamment l'objet du contrat pour justifier sa résolution, si l'urgence permet de déroger à la mise en demeure et si le préjudice réclamé est établi. La bonne foi des parties éclaire l'analyse de leur comportement, sans remplacer les règles de résolution du Code civil.

Problème de droit



✓ RÉPONSE À RETENIR

Un retard annoncé permet-il une résolution immédiate sans mise en demeure et ouvre-t-il droit à réparation du préjudice prouvé ?

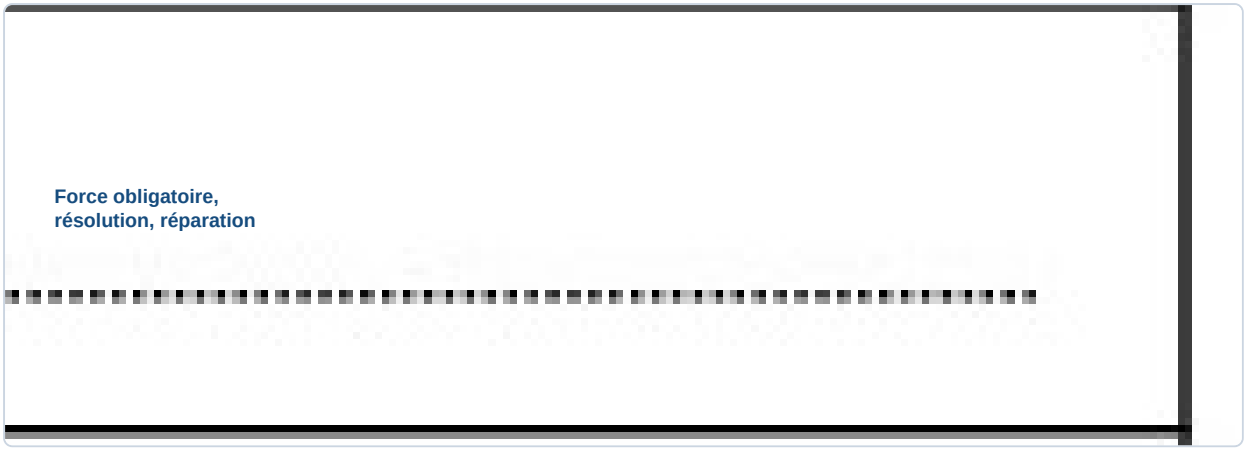
Question 1.3. À partir des extraits de DT 1 et de la décision de DT 2, énoncez les règles applicables concernant la force obligatoire du contrat, sa résolution et la réparation du préjudice.

Les règles à appliquer distinguent la force obligatoire du contrat, les conditions de sa résolution et l'indemnisation. L'arrêt Huard rappelle l'exigence de bonne foi, mais concerne la distribution et ne tranche pas directement le présent litige.

- **Force obligatoire :** l'article 1103 impose le contrat légalement formé aux parties, qui doivent l'exécuter de bonne foi.
- **Résolution :** selon les articles 1224 et 1226, une inexécution suffisamment grave peut la justifier. Sauf urgence, une mise en demeure préalable, avec délai raisonnable et mention de la résolution possible, est nécessaire.
- **Réparation :** l'article 1217 prévoit les sanctions de l'inexécution. Selon l'article 1231-1, des dommages-intérêts peuvent être dus en cas d'inexécution ou de retard, sauf force majeure. Le préjudice doit être établi.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Règles applicables



✓ RÉPONSE À RETENIR

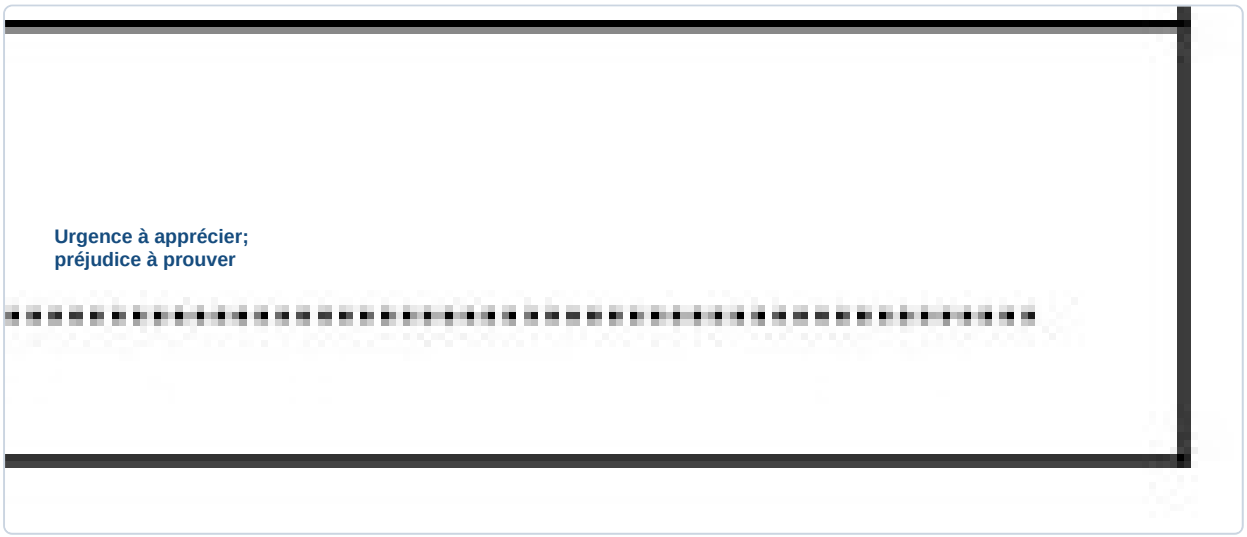
Le contrat oblige les parties et s'exécute de bonne foi; résolution pour inexécution suffisamment grave, mise en demeure sauf urgence; préjudice à établir.

Question 1.4. Appliquez le syllogisme juridique à la situation et appréciez si le client pouvait résoudre immédiatement le contrat sans mise en demeure. Tenez compte de la date de réouverture annoncée et des informations communiquées à Maison Gatti, puis justifiez votre conclusion sans affirmer qu'une indemnisation est automatique.

Règle : hors urgence, l'article 1226 exige une mise en demeure préalable laissant un délai raisonnable et annonçant la résolution possible. La résolution suppose une inexécution suffisamment grave.

1. **Application :** la livraison au 30 septembre était importante puisque la réouverture du 1er octobre avait été signalée avant l'acceptation. Le retard probable de 15 jours compromet cette échéance. La date rapprochée de réouverture peut étayer l'urgence, mais ne la prouve pas automatiquement.
2. **Conclusion :** le client peut soutenir que la résolution immédiate était justifiée; le juge appréciera l'urgence, la gravité du manquement et la validité de sa notification. La rupture d'approvisionnement ne constitue pas, à elle seule, une force majeure. Le surcoût de 1 200 € n'est indemnisable que si le préjudice et son lien avec le retard sont établis.

Solution motivée



✓ RÉPONSE À RETENIR

La résolution immédiate peut se défendre au regard de la réouverture imminente, mais l'urgence et la validité de la notification restent à apprécier; le préjudice doit être prouvé.

Question 1.5. Indiquez deux démarches professionnelles que Maison Gatti devrait effectuer pour traiter le désaccord et conserver une trace fiable des échanges avec le client.

Maison Gatti peut agir sur deux plans pour traiter le désaccord et conserver une trace fiable.

1. Répondre rapidement par écrit, exposer la situation, proposer un calendrier réaliste ou une solution amiable, puis conserver la preuve d'envoi et la réponse du client.
2. Archiver dans le dossier de commande le devis accepté, les échanges datés et les justificatifs de rupture d'approvisionnement. Confirmer par écrit tout accord trouvé, sans reconnaître automatiquement le droit à une indemnité.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Répondre par écrit avec une proposition de solution, puis archiver le devis, les échanges datés et les justificatifs du retard.

2. Diagnostic managérial et choix stratégiques

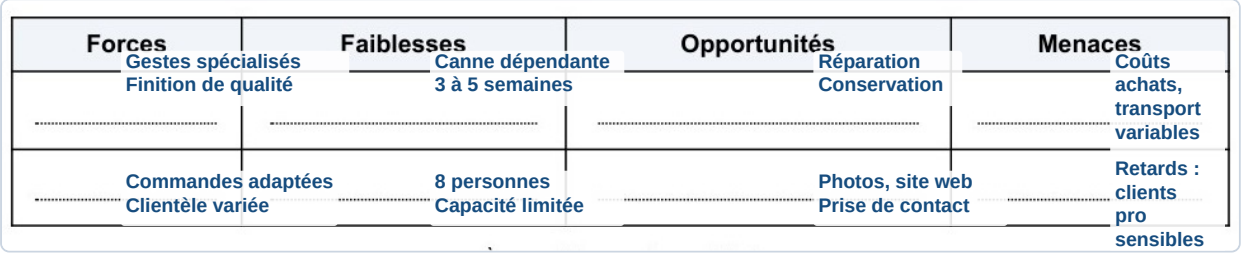
Maison Gatti est un atelier de huit personnes spécialisé dans la fabrication et la restauration de sièges, avec une clientèle de particuliers, de professionnels et de prescripteurs. Le dossier décrit ses savoir-faire, ses pistes de développement et ses difficultés d'approvisionnement en canne, dont le délai moyen est passé de trois à cinq semaines.

Question 2.1. Établissez un diagnostic SWOT de Maison Gatti en présentant au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces. Justifiez chaque élément par une donnée ou une information du dossier.

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Savoir-faire spécialisé en cannage et paillage ; qualité de finition.	Dépendance aux matériaux spécialisés ; délai d'approvisionnement en canne passé de 3 à 5 semaines.	La réparation répond à l'attente de conserver les meubles et de limiter leur remplacement.	Les coûts d'achat et de transport peuvent varier.
Commandes adaptées et clientèle diversifiée : particuliers, professionnels et prescripteurs.	Effectif de 8 personnes pouvant limiter la capacité à répondre à une hausse des commandes.	Photos et site internet peuvent valoriser le savoir-faire et faciliter les contacts.	Les professionnels sont sensibles aux dates ; les retards peuvent nuire à la relation commerciale.

Les forces et faiblesses sont internes à l'atelier ; les opportunités et menaces proviennent de son environnement. Le savoir-faire différencie Maison Gatti, mais la dépendance à la canne fragilise ses délais.

Diagnostic SWOT complété



✓ RÉPONSE À RETENIR

Savoir-faire différenciant et possibilités de développement, mais dépendance aux approvisionnements et délais à sécuriser.

Question 2.2. Réalisez une analyse PESTEL concise de l'environnement de l'atelier. Présentez au moins un facteur pertinent pour quatre dimensions différentes parmi les dimensions politique, économique, socioculturelle, technologique, environnementale et légale, puis expliquez l'effet possible de chaque facteur sur l'activité.

Les facteurs du dossier peuvent influer directement sur l'activité de l'atelier :

- **Économique :** la variation des coûts d'achat et de transport peut réduire la marge ou obliger à revoir les prix.
- **Socioculturel :** l'intérêt pour la réparation et la conservation peut soutenir la demande de restauration.

FormaV - document d'entraînement non officiel

- **Technologique :** les photographies et le site internet facilitent la présentation du savoir-faire et la prise de contact.
- **Environnemental :** réparer plutôt que remplacer répond à une attente de réduction du remplacement des meubles.
- **Légal et contractuel :** conserver par écrit les engagements et échanges aide à suivre les dates convenues et à prévenir les litiges.

Analyse PESTEL complétée

Analyse PESTEL

Dimension	Facteur relevé	Effet possible sur l'entreprise
Économique	Coûts achat et transport variables	Marge ou prix affectés
Socioculturel	Attente de réparation	Peut soutenir la restauration
Technologique	Photos, site internet	Valorise le savoir-faire
Légal / contractuel	Échanges écrits conservés	Suit les engagements et dates

✓ RÉPONSE À RETENIR

Facteurs clés : coûts variables, intérêt pour la réparation, communication numérique, réduction du remplacement et traçabilité des engagements.

Question 2.3. Analysez les choix envisagés par la direction concernant le développement de la clientèle professionnelle, la communication sur le savoir-faire et la gestion des approvisionnements. Présentez un avantage et une limite pour deux de ces choix.

Clientèle professionnelle : son développement peut apporter de nouvelles commandes et valoriser le savoir-faire auprès de l'hôtellerie-restauration. Limite : ces clients sont sensibles aux délais, alors que l'approvisionnement en canne s'allonge.

Communication : des photos et un site internet rendent les réalisations visibles et facilitent les prises de contact. Limite : cette démarche demande du temps et ne garantit pas la conversion des contacts en commandes.

Approvisionnements : diversifier les fournisseurs et créer un stock de sécurité peut limiter les ruptures. Limite : le stock immobilise de la trésorerie et demande de choisir les références à conserver.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Développer la clientèle et la communication peut générer des commandes, mais exige de maîtriser les délais et le suivi. Le stock réduit les ruptures, au prix d'une trésorerie immobilisée.

Question 2.4. Proposez deux actions opérationnelles cohérentes avec votre diagnostic. Pour chacune, indiquez l'objectif recherché et un indicateur simple permettant d'en suivre les résultats.

Deux actions peuvent répondre aux retards d'approvisionnement et renforcer la relation avec les clients professionnels :

1. **Diversifier les fournisseurs et fixer un stock de sécurité** pour les références de canne les plus utilisées. Objectif : limiter les ruptures. Indicateur : délai moyen d'approvisionnement, suivi chaque mois.
2. **Confirmer par écrit les dates de livraison** et consigner les modifications convenues. Objectif : fiabiliser l'information client et anticiper les retards. Indicateur : part des commandes professionnelles livrées dans le délai annoncé.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Sécuriser l'approvisionnement en canne et formaliser les dates de livraison ; suivre le délai fournisseur et le taux de livraisons à temps.

3. Analyse économique et gestion commerciale

Le tableau de bord compare les chiffres d'affaires de 2024 et 2025 et fournit les charges, le nombre de commandes professionnelles livrées à temps et l'évolution du délai d'approvisionnement en canne. Les calculs et analyses servent à évaluer la rentabilité, les risques commerciaux et l'intérêt d'un stock de sécurité ainsi que d'une confirmation écrite des dates de livraison.

Question 3.1. Calculez l'évolution du chiffre d'affaires entre 2024 et 2025 en euros puis en pourcentage, et interprétez le résultat en une phrase.

La variation en euros est la différence entre les deux chiffres d'affaires : 160 000 - 148 000 = 12 000 € HT. Pour obtenir le taux d'évolution, on rapporte cette hausse au chiffre d'affaires de départ, celui de 2024 : 12 000 / 148 000 × 100 = 8,1 %. Le chiffre d'affaires a donc augmenté d'une année à l'autre.

Évolution du chiffre d'affaires

Calculs de gestion

Indicateur	Calcul	Résultat
Évolution du chiffre d'affaires en euros	160000-148000	+12 000 €
Évolution du chiffre d'affaires en pourcentage	12000/148000×10	+8,1 %
Charges variables 2025	.....	.....
Marge sur coûts variables 2025	.....	.....
Taux de marge sur coûts variables	.....	.....
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	.....	.....
Taux de commandes livrées dans le délai annoncé	.....	.....

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Hausse de 12 000 € HT, soit 8,1 % entre 2024 et 2025.

Question 3.2. Pour 2025, calculez le montant des charges variables, la marge sur coûts variables et le taux de marge sur coûts variables. Utilisez la relation : marge sur coûts variables = chiffre d'affaires - charges variables.

Indicateur	Calcul	Résultat 2025
Charges variables	160 000 × 55 %	88 000 €
Marge sur coûts variables	160 000 - 88 000	72 000 €
Taux de marge sur coûts variables	72 000 / 160 000 × 100	45,0 %

Les charges variables sont calculées à partir du chiffre d'affaires. La marge correspond au chiffre d'affaires diminué de ces charges ; le taux exprime cette marge en proportion du chiffre d'affaires.

Charges et marge sur coûts variables

Calculs de gestion

Indicateur	Calcul	Résultat
Évolution du chiffre d'affaires en euros	.....	.....
Évolution du chiffre d'affaires en pourcentage	.....	.....
Charges variables 2025	160000×55%	88 000 €
Marge sur coûts variables 2025	160000-88000	72 000 €
Taux de marge sur coûts variables	72000/160000×10	45,0 %
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	.....	.....
Taux de commandes livrées dans le délai annoncé	.....	.....

À compléter par le candidat à partir des données du DT 3

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Charges variables : 88 000 €. Marge sur coûts variables : 72 000 €. Taux de marge : 45,0 %.

Question 3.3. Calculez le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires pour 2025 à partir des charges fixes et du taux de marge sur coûts variables. Présentez le calcul et indiquez si le chiffre d'affaires réalisé dépasse ce seuil.

Le taux de marge sur coûts variables est de 45 %, soit 0,45. Le seuil de rentabilité se calcule en divisant les charges fixes par ce taux : 62 000 / 0,45 = 137 777,78 €, soit 137 778 € HT après arrondi. Le chiffre d'affaires 2025 de 160 000 € dépasse le seuil d'environ 22 222 € : selon les données retenues, il couvre les charges fixes.

Seuil de rentabilité 2025

Calculs de gestion

Indicateur	Calcul	Résultat
Évolution du chiffre d'affaires en euros	.....	.....
Évolution du chiffre d'affaires en pourcentage	.....	.....
Charges variables 2025	.....	.....
Marge sur coûts variables 2025	.....	.....
Taux de marge sur coûts variables	.....	.....
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	62000/0,45	137 778 €
Taux de commandes livrées dans le délai annoncé	.....	.....

À compléter par le candidat à partir des données du DT 3

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Seuil de rentabilité : 137 778 € HT. Le chiffre d'affaires le dépasse d'environ 22 222 €.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Question 3.4. Calculez le taux de commandes professionnelles livrées dans le délai annoncé en 2025. Comparez ce résultat à l'allongement du délai moyen d'approvisionnement et expliquez un risque commercial possible.

Le taux de commandes professionnelles livrées dans le délai annoncé est de 42 / 50 × 100 = 84,0 %. Parallèlement, le délai moyen d'approvisionnement en canne passe de 3 à 5 semaines, soit une hausse de 2 semaines. Des approvisionnements plus longs peuvent compliquer le respect des dates promises et accroître le risque de retards, d'insatisfaction des clients et de perte de commandes.

Taux de commandes livrées à temps

Calculs de gestion

Indicateur	Calcul	Résultat
Évolution du chiffre d'affaires en euros	.....	.....
Évolution du chiffre d'affaires en pourcentage	.....	.....
Charges variables 2025	.....	.....
Marge sur coûts variables 2025	.....	.....
Taux de marge sur coûts variables	.....	.....
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	.....	.....
Taux de commandes livrées dans le délai annoncé	42/50×100	84,0 % .....

✓ RÉPONSE À RETENIR

84,0 % des commandes sont livrées à temps. Le délai d'approvisionnement augmente de 2 semaines, avec un risque d'insatisfaction et de perte de commandes.

Question 3.5. La direction envisage de constituer un stock de sécurité de canne et de confirmer par écrit les dates de livraison auprès des clients. À partir des résultats précédents, justifiez l'intérêt de ces deux mesures et indiquez une limite ou un point de vigilance pour chacune.

Un stock de sécurité ciblé sur les références les plus utilisées peut limiter les ruptures, alors que le délai d'approvisionnement est passé de 3 à 5 semaines et que 84 % des commandes seulement sont livrées à temps. Il faut toutefois surveiller le coût d'achat, de stockage et l'évolution des coûts de transport. La confirmation écrite clarifie les délais convenus et conserve une trace des échanges ; elle ne prévient pas les retards. Les dates annoncées doivent donc rester réalistes et être réactualisées en cas d'aléa.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Constituer un stock ciblé en maîtrisant son coût, et confirmer des dates réalistes par écrit puis les actualiser si nécessaire.

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

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve EP1/UP1 du CAP Cannage paillage en ameublement, Édition 2026, code 26-CAP-CPA-EP1, dure trois heures et a le coefficient 4. À partir du cas de l'atelier Maison Gatti, elle évalue le raisonnement juridique sur un contrat de restauration, le diagnostic stratégique de l'entreprise et l'exploitation de données de rentabilité, d'approvisionnement et de livraison.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Un contrat légalement formé s'impose aux parties ; sa résolution pour inexécution suffisamment grave obéit aux conditions prévues par le Code civil.
- Sauf urgence, la résolution par notification suppose une mise en demeure préalable laissant un délai raisonnable et annonçant expressément la possibilité de résoudre le contrat.
- Marge sur coûts variables = chiffre d'affaires - charges variables ; taux de marge sur coûts variables = marge sur coûts variables / chiffre d'affaires.
- Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires = charges fixes / taux de marge sur coûts variables, avec le taux exprimé sous forme décimale.

Points de vigilance & attentes du jury

- Dans le raisonnement juridique, distinguer les faits, le problème de droit, les règles applicables et leur application aux circonstances précises.
- Ne pas confondre retard annoncé, inexécution suffisamment grave, urgence et mise en demeure ; ne pas présenter les dommages et intérêts comme automatiques.
- Pour le SWOT, séparer les facteurs internes des facteurs externes et justifier les éléments par les informations du dossier.
- Faire apparaître les calculs et leurs unités, arrondir les montants à l'euro et les taux à un chiffre après la virgule.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires ?

Calculez d'abord le taux de marge sur coûts variables en divisant la marge sur coûts variables par le chiffre d'affaires. Divisez ensuite les charges fixes par ce taux exprimé en décimal. Comparez le résultat au chiffre d'affaires réalisé.

Q : Une rupture d'approvisionnement permet-elle automatiquement au client de résoudre le contrat sans mise en demeure ?

Non. Sauf urgence, le créancier doit mettre le débiteur en demeure de s'exécuter dans un délai raisonnable et annoncer expressément la possibilité de résoudre le contrat. Il faut aussi apprécier la gravité de l'inexécution au regard des faits.

Q : Comment organiser son temps dans cette épreuve de trois heures ?

Répartissez votre temps entre les trois parties en tenant compte de leur barème : 7 points en droit, 7 en management et 6 en gestion. Gardez du temps pour les calculs, leurs vérifications et la rédaction des justifications.

Q : Qu'attend le jury pour les réponses et les calculs de gestion ?

Le sujet demande des réponses rédigées et justifiées, des opérations visibles et des unités indiquées. Les montants doivent être arrondis à l'euro et les taux à un chiffre après la virgule. Les documents réponses doivent aussi être complétés et rendus.

Sujet associé **associé (PDF) :** https://capcannagepaillage.fr/assets/annales/cap-cannage-paillage/Gestion et communication professionnelles/2026/CAP (Cannage paillage en ameublement) - Gestion et communication professionnelles - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

Ressources CAP (Cannage paillage en ameublement) : 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 Cannage-paillage, classés par épreuve et par année :
capcannagepaillage.fr/annales-sujets-et-corriges

Pour réviser tout le programme avant l'examen, les Fiches de Révision du CAP Cannage-paillage reprennent l'essentiel de chaque épreuve :
capcannagepaillage.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.