CAP (Opérateur en appareillage orthopédique-spécialité podo-orthèse)

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

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

Communication technique

Édition 2026 • Code sujet : FV-ENT-PODO-EP2 • Durée : **4 heures** • Coefficient : **6**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse juridique d'un retard de livraison et d'une clause limitative d'indemnisation (3 questions) **Page 3**

2. Diagnostic stratégique et décisions managériales pour limiter les retards (3 questions) **Page 5**

3. Calcul des indicateurs de rentabilité et interprétation du seuil de rentabilité (3 questions) **Page 8**

4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 10**

Sujet associé **(PDF) :** https://cappodoorthese.fr/assets/annales/cap-podo-orthese/Gestion de la production et contrôle qualité/2026/CAP (Opérateur en appareillage orthopédique-spécialité podo-orthèse) - Gestion de la production et contrôle qualité - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

FormaV - document d'entraînement non officiel

1. Analyse juridique d'un retard de livraison et d'une clause limitative d'indemnisation

La SAS Podo-Forme a commandé 30 plaques thermoformables à Matériaux Santé, qui les a livrées après la date prévue au contrat. L'entreprise invoque le décalage de deux livraisons à ses clients pour réclamer 1 800 euros, tandis que le fournisseur invoque un plafond contractuel de 500 euros.

Analyse juridique

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les faits et les parties. Distinguez l'obligation contractuelle qui n'a pas été exécutée à la date prévue du préjudice allégué par la SAS Podo-Forme.

La SAS Podo-Forme, acheteuse professionnelle, et Matériaux Santé, fournisseur professionnel, sont liées par un contrat de fourniture de 30 plaques thermoformables. Le fournisseur devait les livrer au plus tard le 10 septembre 2026, mais les a livrées le 17 septembre : l'obligation de livraison dans le délai convenu n'a donc pas été respectée. Le préjudice allégué est distinct de ce retard : Podo-Forme affirme que deux livraisons à ses clients ont été décalées et réclame 1 800 euros. Elle devra établir la réalité de ce dommage et son lien avec le retard.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Inexécution de l'obligation de livrer à la date convenue ; préjudice allégué : décalage de deux livraisons clients, évalué à 1 800 euros.

Question 1.2. Formulez le problème de droit. Présentez les règles de droit pertinentes figurant au DT 1 et le principe dégagé par l'arrêt présenté au DT 2, en précisant leur portée pour l'examen de la clause limitative d'indemnisation.

Problème de droit : le fournisseur peut-il opposer le plafond de 500 euros à la demande de réparation du préjudice lié au retard ? L'article 1103 du Code civil impose le respect du contrat. Selon les articles 1217 et 1231-1, la partie lésée peut demander réparation des conséquences de l'inexécution, notamment d'un retard, sauf force majeure. L'arrêt Faurecia II précise que l'inexécution d'une obligation essentielle n'écarte pas automatiquement une clause limitative. La clause est réputée non écrite si elle contredit la portée de cette obligation. Il faut donc examiner concrètement son effet et les circonstances du retard.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Le plafond contractuel n'est pas automatiquement écarté ni automatiquement valable : son effet concret sur l'obligation essentielle doit être examiné.

Question 1.3. Appliquez le syllogisme juridique à la situation. Déterminez si la SAS Podo-Forme peut demander réparation du retard et si la seule présence de la clause plafonnant l'indemnisation à 500 euros suffit à écarter toute discussion sur sa portée. Concluez de manière motivée en indiquant les éléments qui devraient être établis pour déterminer l'indemnisation effectivement due.

1. **Règle :** les articles 1217 et 1231-1 permettent de demander réparation d'un retard contractuel, sauf force majeure. Selon l'arrêt Faurecia II, une clause limitative est réputée non écrite si elle contredit la portée de

l'obligation essentielle.

2. **Application :** la livraison a eu lieu après la date prévue et le dossier n'établit pas de force majeure. Podo-Forme peut donc demander réparation. Le plafond de 500 euros ne suffit pas, à lui seul, à mettre fin à la discussion : il faut apprécier s'il prive concrètement l'engagement de livraison de sa portée.
3. **Conclusion :** Podo-Forme doit établir le dommage réel, son lien avec le retard et son montant. La clause et les circonstances seront alors examinées pour déterminer l'indemnisation due.

Grille juridique complétée

Étape du syllogisme	Réponse du candidat
Qualification juridique des faits	Contrat de fourniture ; retard de livraison
Problème de droit	Le plafond de 500 euros peut-il s'appliquer ?
Règle de droit applicable	Articles 1103, 1217, 1231-1 ; arrêt Faurecia II
Application des règles aux faits	Retard établi ; force majeure non établie
Solution motivée	Prouver dommage, lien causal et montant

✓ RÉPONSE À RETENIR

La réparation du retard peut être demandée, sous réserve de prouver le dommage, le lien causal et son montant. Le plafond doit être apprécié concrètement.

FormaV - document d'entraînement non officiel

2. Diagnostic stratégique et décisions managériales pour limiter les retards

La SAS Podo-Forme fabrique des appareillages personnalisés en petites séries et dépend, pour certains composants, d'un nombre restreint de fournisseurs. La direction veut réduire les retards sans compromettre la qualité ni le sur-mesure, et envisage de diversifier ses fournisseurs et d'investir dans un équipement de découpe.

Analyse managériale et stratégique

Question 2.1. Présentez un diagnostic externe de l'entreprise sous la forme d'une analyse PESTEL. Identifiez au moins quatre facteurs distincts provenant d'au moins quatre dimensions du modèle, et expliquez pour chacun s'il constitue une opportunité ou une menace pour l'activité décrite.

Le DT 3 permet d'identifier cinq facteurs PESTEL. Aucun facteur politique précis n'est indiqué dans les données fournies. Les facteurs ci-dessous sont rattachés aux évolutions et exigences mentionnées pour l'activité.

Dimension	Facteur du dossier	Effet
Économique	Hausse du prix de certaines matières premières	Menace : hausse des coûts de production
Socioculturelle	Demande soutenue de solutions personnalisées	Opportunité : demande favorable au sur-mesure
Technologique	Disponibilité d'équipements de découpe assistée par ordinateur	Opportunité : possibilité de moderniser la production
Environnementale	Nécessité de maîtriser les rebuts et la consommation de matière	Menace si les pertes ne sont pas maîtrisées
Légale	Exigences de traçabilité et de qualité liées au secteur	Menace : contraintes à respecter pour rester conforme aux exigences

La demande et les évolutions technologiques offrent des possibilités de développement. La hausse des matières, les exigences sectorielles et la maîtrise des ressources constituent des points de vigilance pour l'entreprise.

Diagnostic externe PESTEL

Dimension	Facteur du dossier	Effet
Économique	Hausse du prix de certaines matières premières	Menace
Socioculturelle	Demande soutenue de solutions personnalisées	Opportunité
Technologique	Disponibilité de la découpe assistée	Opportunité
Environnementale	Maîtrise des rebuts et de la matière	Menace si non maîtrisés
Légale	Exigences sectorielles de traçabilité et de qualité	Contrainte à respecter

Facteurs mentionnés dans le DT 3.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Opportunités : demande de sur-mesure et découpe assistée. Menaces : hausse des matières, exigences de traçabilité et de qualité, maîtrise des rebuts.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Question 2.2. Établissez un diagnostic synthétique des forces, faiblesses, opportunités et menaces de la SAS Podo-Forme. Présentez au moins deux éléments pertinents dans chacune des quatre rubriques et justifiez-les à partir du dossier.

Le diagnostic distingue les éléments internes à la SAS Podo-Forme des évolutions externes. Chaque point reprend une information du contexte ou du DT 3 et éclaire le maintien du positionnement sur mesure.

- **Forces :** fabrication personnalisée en petites séries ; traçabilité des opérations et engagement sur les délais annoncés.
- **Faiblesses :** nombre restreint de fournisseurs pour certains composants ; dépendance à des fournitures techniques adaptées aux prescriptions, qui rend la production vulnérable aux retards.
- **Opportunités :** demande soutenue de solutions personnalisées ; disponibilité de la découpe assistée par ordinateur.
- **Menaces :** hausse du prix de certaines matières premières ; retard de fourniture pouvant désorganiser la production et décaler les livraisons aux clients.

La diversification des fournisseurs et l'étude de l'équipement de découpe répondent directement aux faiblesses et menaces recensées.

Tableau SWOT complété

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Sur-mesure petites séries	Fournisseurs peu nombreux	Demande de sur-mesure	Hausse des matières
Traçabilité et délais annoncés	Dépendance aux fournitures	Découpe assistée par ordinateur	Retards et livraisons décalées

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Forces : sur-mesure, traçabilité. Faiblesses : fournisseurs restreints, dépendance aux fournitures. Opportunités : demande soutenue, découpe assistée. Menaces : hausse des matières, retards de fourniture.

Question 2.3. Proposez deux décisions managériales complémentaires pour limiter le risque de retard tout en maintenant la qualité des appareillages. Pour chaque décision, précisez l'objectif poursuivi, les moyens nécessaires et un indicateur permettant d'en suivre l'efficacité.

Ces deux décisions agissent sur les risques d'approvisionnement et d'organisation signalés dans le dossier. Elles préservent la qualité en maintenant des contrôles et en tenant compte des prescriptions propres à chaque appareillage.

1. **Diversifier les fournisseurs.** Objectif : réduire le risque de rupture sur les composants critiques. Moyens : qualifier plusieurs fournisseurs, comparer leurs délais et suivre les commandes ; déterminer un stock de sécurité adapté. Indicateur : taux de livraisons fournisseurs reçues à la date prévue.
2. **Étudier l'équipement de découpe assistée.** Objectif : mieux maîtriser les délais et les pertes de matière. Moyens : évaluer l'investissement, former les opérateurs et vérifier la conformité des premières pièces avant production. Indicateurs : taux de commandes livrées dans les délais et taux de rebuts.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Le suivi des approvisionnements peut commencer immédiatement ; l'investissement sera décidé après l'étude de sa faisabilité et de son apport à la qualité.

Décisions pour limiter les retards

Décision	Objectif et moyens	Indicateur de suivi
Diversifier les fournisseurs	Qualifier plusieurs sources, suivre les commandes et définir un stock de sécurité adapté	Taux de livraisons fournisseurs reçues à la date prévue
Étudier la découpe assistée	Évaluer l'investissement, former les opérateurs et contrôler les premières pièces	Taux de commandes livrées dans les délais et taux de rebuts

Actions complémentaires avec maintien des contrôles qualité.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Diversifier et suivre les fournisseurs ; étudier la découpe assistée avec formation et contrôle qualité. Suivre les livraisons à l'heure et les rebuts.

FormaV - document d'entraînement non officiel

3. Calcul des indicateurs de rentabilité et interprétation du seuil de rentabilité

La direction étudie les résultats 2025 de l'activité de chaussures thérapeutiques, qui a vendu 420 paires au prix moyen unitaire de 520 euros. À partir des charges variables et fixes communiquées, le candidat calcule les indicateurs de gestion et le seuil de rentabilité, puis interprète les résultats avant une éventuelle décision d'investissement.

Analyse économique et gestion financière

Question 3.1. Calculez le chiffre d'affaires annuel, le coût variable moyen par paire, la marge sur coût variable totale et le résultat de l'activité. Présentez les formules et les unités.

Pour 420 paires vendues à 520 € l'unité, le chiffre d'affaires est **420 × 520 = 218 400 €**. Le coût variable moyen est **130 200 ÷ 420 = 310 € par paire**. La marge sur coût variable totale vaut **218 400 − 130 200 = 88 200 €**. Après déduction des charges fixes annuelles de 77 600 €, le résultat est **88 200 − 77 600 = 10 600 €**. Les montants sont hors taxes.

Calculs de gestion : résultats 3.1

Indicateur	Résultat
Chiffre d'affaires annuel	218 400 €
Coût variable moyen par paire	310 €/paire
Marge sur coût variable totale	88 200 €
Résultat de l'activité	10 600 €
Taux de marge sur coût variable	
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	
Seuil de rentabilité en nombre de paires	

✓ RÉPONSE À RETENIR

Chiffre d'affaires : 218 400 € ; coût variable moyen : 310 €/paire ; marge sur coût variable : 88 200 € ; résultat : 10 600 €.

Question 3.2. Calculez le taux de marge sur coût variable, puis le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires et en nombre de paires. Arrondissez le nombre de paires à l'unité supérieure et explicitez les calculs.

Le taux de marge sur coût variable est **88 200 ÷ 218 400 × 100 = 40,38 %**. Le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires est **77 600 ÷ (88 200 ÷ 218 400) = 192 152,38 €**. En nombre de paires, le seuil est **192 152,38 ÷ 520 = 369,52**, soit **370 paires** après arrondi à l'unité supérieure.

Calculs de gestion : résultats 3.2

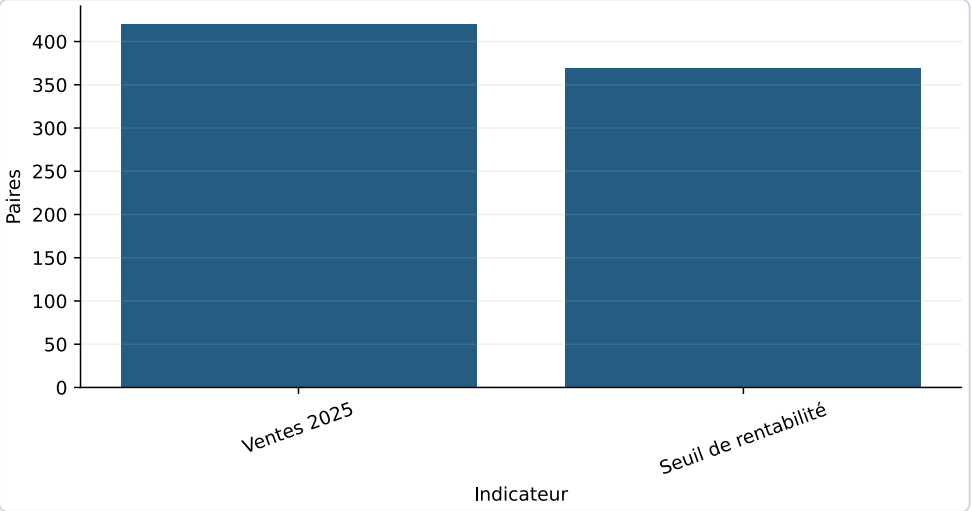
Indicateur	Résultat
Chiffre d'affaires annuel	.....
Coût variable moyen par paire	.....
Marge sur coût variable totale	.....
Résultat de l'activité	.....
Taux de marge sur coût variable	..... 40,38 %
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	..... 192 152,38 €
Seuil de rentabilité en nombre de paires	..... 370 paires

✓ RÉPONSE À RETENIR

Taux de marge sur coût variable : 40,38 % ; seuil de rentabilité : 192 152,38 €, soit 370 paires.

Question 3.3. Interprétez les résultats obtenus. Indiquez si le volume vendu en 2025 dépasse le seuil de rentabilité et expliquez en quoi cette information doit être prise en compte avant une décision d'investissement.

Les 420 paires vendues dépassent le seuil de rentabilité de 369,52 paires : l'activité dégage donc un résultat positif en 2025. L'écart est d'environ 50 paires. Avant d'investir, la direction doit vérifier que les ventes couvriront aussi les coûts supplémentaires de l'équipement et évaluer les économies de matière et la réduction des rebuts, sans dégrader la qualité.



✓ RÉPONSE À RETENIR

Les ventes dépassent le seuil de 369,52 paires : l'activité est bénéficiaire, mais la rentabilité de l'investissement reste à vérifier.

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

Bilan de l'épreuve : L'épreuve EP2 de communication technique du CAP Opérateur en appareillage orthopédique, spécialité podo-orthèse, se déroule en Édition 2026 sous le code FV-ENT-PODO-EP2 en 4 heures, coefficient 6. Le sujet porte sur l'entreprise Podo-Forme et évalue l'analyse juridique d'un contrat de fourniture, le diagnostic stratégique, les préconisations managériales et le calcul puis l'interprétation d'indicateurs de rentabilité.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Un retard contractuel peut ouvrir droit à réparation, sauf force majeure, mais la portée d'une clause limitative doit être examinée.
- Une clause limitative n'est pas automatiquement inapplicable du seul fait que l'obligation inexécutée est essentielle.
- Marge sur coût variable = chiffre d'affaires - charges variables ; résultat = marge sur coût variable - charges fixes.
- Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires = charges fixes / taux de marge sur coût variable ; en quantité, diviser par le prix unitaire.

Points de vigilance & attentes du jury

- Dans le syllogisme, distinguer les faits, le problème de droit, la règle applicable et son application motivée.
- Pour PESTEL et SWOT, relier chaque élément à une donnée du dossier et préciser son effet sur l'entreprise.
- Présenter les calculs avec formules et unités, puis arrondir le seuil en paires à l'unité supérieure.
- Pour chaque décision managériale, préciser un objectif, les moyens nécessaires et un indicateur de suivi.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

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

Divisez la marge sur coût variable par le chiffre d'affaires pour obtenir le taux. Divisez les charges fixes par ce taux, puis le seuil obtenu par le prix unitaire. Arrondissez le nombre de paires à l'unité supérieure.

Q : Une clause plafonnant l'indemnisation à 500 euros s'applique-t-elle automatiquement ?

Non. Il faut examiner son effet concret sur l'obligation contractuelle et les circonstances de l'inexécution. L'arrêt cité indique qu'une obligation essentielle inexécutée ne rend pas, à elle seule, la clause automatiquement inapplicable.

Q : Comment répartir les quatre heures en tenant compte du barème ?

Le sujet répartit les points entre trois parties : analyse juridique, 7 points ; analyse stratégique, 7 points ; gestion financière, 6 points. Gardez du temps pour les calculs, leur vérification et la rédaction des justifications.

Q : Quelles exigences rendent les réponses conformes aux attentes du sujet ?

Justifiez les analyses avec les documents fournis et appliquez les règles aux faits. Explicitez les formules, indiquez les unités et, pour chaque préconisation managériale, donnez un objectif, des moyens et un indicateur.

Sujet associé **associé (PDF) :** https://cappodoorthese.fr/assets/annales/cap-podo-orthese/Gestion de la production et contrôle qualité/2026/CAP (Opérateur en appareillage orthopédique-spécialité podo-orthèse) - Gestion de la production et contrôle qualité - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

Ressources CAP (Opérateur en appareillage orthopédique-spécialité podo-orthèse) : 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.