CAP (Taxidermiste)

SUJET D'ENTRAÎNEMENT NON OFFICIEL

Sujet rédigé par FormaV avec l'aide d'outils d'intelligence artificielle, pour s'entraîner. Ce document n'a pas été donné à l'examen : ce n'est ni un sujet officiel ni une annale de session. Les entreprises, données et documents qu'il contient sont fictifs.

Les sujets officiels des sessions passées et nos sujets d'entraînement sont classés sur https://captaxidermiste.fr/annales-sujets-et-corriges

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

CERTIFICAT D'APTITUDE PROFESSIONNELLE

TAXIDERMISTE

ÉDITION 2026

ÉPREUVE EP1 : PRÉPARATION DU PROJET ARTISTIQUE ET TECHNIQUE DE NATURALISATION D'UN SPÉCIMEN

Coefficient : 5 Durée : 4 heures

Aucun document ou matériel autorisé en dehors de ceux fournis avec le sujet.

Composition de l'épreuve	Support
PARTIE 1 : ANALYSE JURIDIQUE DE LA SITUATION PRÉCONTRACTUELLE (7 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 2 : DIAGNOSTIC MANAGÉRIAL ET PRÉPARATION DU PROJET (7 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 3 : ANALYSE ÉCONOMIQUE ET COMMERCIALE (6 points)	Dossier Questionnement
DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES (DT 1, DT 2, DT 3)	Fourni avec le sujet
DOCUMENTS RÉPONSES (DR 1) : À RENDRE AVEC LA COPIE	Fin de sujet

L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé. L'usage de calculatrice sans mémoire, « type collège », est autorisé.

Ce sujet comporte 9 pages numérotées de 1/9 à 9/9.
Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

LES DOCUMENTS RÉPONSES SITUÉS EN FIN DE DOSSIER SONT À COMPLÉTER ET À RENDRE OBLIGATOIREMENT AVEC LA COPIE.

FormaV - document d'entraînement non officiel

DOSSIER SUJET

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE ET CAHIER DES CHARGES : ATELIER DU VAL D'ORNE, ATELIER DE TAXIDERMIE SITUÉ À ARGENTAN, DANS L'ORNE

Vous êtes chargé de préparer un projet de naturalisation pour l'Atelier du Val d'Orne, une entreprise artisanale de taxidermie qui travaille sur commande. Les données de l'entreprise et les échanges présentés dans le sujet constituent le dossier de travail de l'étude.

Un client, M. Lenoir, souhaite faire naturaliser un chevreuil qu'il indique avoir prélevé lors d'une chasse. Il demande une présentation en trophée mural et souhaite connaître le prix, le délai et les conditions de conservation du spécimen avant sa remise à l'atelier. Il n'a pas encore accepté de devis. L'entreprise doit étudier la faisabilité du projet, répondre avec rigueur au client et préserver l'équilibre économique de son activité.

Vous traitez les trois parties du sujet. Les réponses doivent être justifiées à partir des documents techniques DT 1 à DT 3. Le barème total est de 20 points.

PARTIE 1 : ANALYSE JURIDIQUE DE LA SITUATION PRÉCONTRACTUELLE (7 points)

Qualification des faits, règles applicables et solution motivée

À la suite d'un premier échange, l'atelier a consacré quatre heures à une étude personnalisée de faisabilité et à une proposition de présentation. Aucun devis n'a été signé ou accepté. M. Lenoir avait indiqué qu'il consultait plusieurs ateliers. Il informe ensuite l'entreprise qu'il ne donnera pas suite. L'atelier envisage de lui réclamer le montant du bénéfice qu'aurait procuré la commande ainsi que le coût du temps consacré à l'étude. À l'aide du DT 1, appliquez le syllogisme juridique : qualification juridique des faits, problème de droit, règle applicable et solution motivée.

1.1 (2 points) Qualifiez juridiquement les faits utiles et formulez le problème de droit auquel l'atelier est confronté.

1.2 (2 points) Présentez les règles de droit applicables à la conduite et à la rupture des négociations précontractuelles. Appuyez votre réponse sur les dispositions du Code civil et sur l'arrêt reproduit au DT 1.

1.3 (3 points) Résolvez le litige en distinguant la demande correspondant au bénéfice espéré de celle correspondant au temps d'étude. Motivez votre conclusion en vous appuyant sur les faits précis du dossier. Complétez le DR 1.

PARTIE 2 : DIAGNOSTIC MANAGÉRIAL ET PRÉPARATION DU PROJET (7 points)

Diagnostic stratégique, choix de l'entreprise et faisabilité du projet de naturalisation

L'atelier souhaite développer une clientèle recherchant un travail artisanal documenté, des conseils individualisés et un suivi clair des commandes. À partir des DT 2 et DT 3, réalisez un diagnostic interne et externe, puis formulez des choix adaptés à la situation de l'entreprise et à la demande de

FormaV - document d'entraînement non officiel

M. Lenoir. Pour l'analyse externe, mobilisez les dimensions pertinentes du PESTEL : politique, économique, socioculturelle, technologique, environnementale et légale.

Éléments de diagnostic stratégique à exploiter

Diagnostic interne	Environnement externe
Équipe de trois personnes ; savoir-faire artisanal ; suivi individualisé des commandes	Clientèle sensible à la provenance des spécimens et à la qualité du conseil
Capacité annuelle limitée ; temps de travail artisanal important par commande	Hausse des coûts d'énergie et de certains consommables
Projet de réservation et de suivi des commandes en ligne	Développement des prises de contact par le site internet et les réseaux sociaux
Procédure interne de vérification des documents avant prise en charge	Obligations de vigilance relatives à la provenance et au statut réglementaire des spécimens

Les éléments sont fournis dans les DT 2 et DT 3. Le candidat doit les classer et les justifier.

2.1 (2 points) Présentez deux forces et deux faiblesses de l'atelier, puis deux opportunités et deux menaces de son environnement. Pour au moins deux éléments externes, indiquez la dimension PESTEL correspondante et justifiez votre classement.

2.2 (2 points) Analysez la pertinence de la démarche de suivi numérique des demandes au regard du positionnement de l'atelier. Proposez deux indicateurs mesurables permettant d'en suivre les effets sur la relation client et l'organisation du travail.

2.3 (3 points) Préparez une réponse professionnelle à M. Lenoir sur la faisabilité de sa demande. Précisez les informations et justificatifs à vérifier avant la prise en charge, les éléments à clarifier avec le client, les conditions de conservation temporaire du spécimen à lui communiquer et les principales étapes de préparation du projet artistique et technique. Ne concluez pas à la conformité réglementaire du spécimen sans vérification des pièces requises.

PARTIE 3 : ANALYSE ÉCONOMIQUE ET COMMERCIALE (6 points)

Calcul de marges, seuil de rentabilité et appréciation d'une action commerciale

L'atelier envisage une action annuelle de communication et de prise de rendez-vous en ligne. Les données nécessaires figurent dans le DT 3. Les calculs seront présentés avec leurs formules, leurs unités et un arrondi à l'euro lorsque cela est pertinent.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Données utiles aux calculs

Donnée	Valeur
Chiffre d'affaires annuel actuel	96 000 €
Charges variables annuelles actuelles	36 000 €
Charges fixes annuelles actuelles	48 000 €
Prix moyen de vente d'une naturalisation comparable	720 €
Coût variable moyen par commande comparable	270 €
Coût annuel de l'action numérique envisagée	2 400 €
Commandes supplémentaires espérées grâce à l'action	18 commandes par an

Données de gestion de l'atelier et hypothèses commerciales communiquées par la direction.

3.1 (2 points) Calculez la marge sur coûts variables annuelle actuelle, puis le taux de marge sur coûts variables. Présentez les calculs et interprétez brièvement le taux obtenu.

3.2 (2 points) Calculez le seuil de rentabilité annuel actuel en chiffre d'affaires, puis le seuil de rentabilité après prise en compte du coût annuel de l'action numérique. Utilisez le taux de marge sur coûts variables calculé à la question 3.1 et indiquez les hypothèses retenues.

3.3 (2 points) Calculez la marge sur coûts variables générée par les 18 commandes supplémentaires, puis le résultat incrémental après déduction du coût de l'action numérique. Concluez sur l'intérêt économique prévisionnel de l'action en précisant une limite de cette prévision.

FormaV - document d'entraînement non officiel

DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : REPÈRES JURIDIQUES : NÉGOCIATIONS PRÉCONTRACTUELLES ET RUPTURE DES POURPARLERS

Code civil, article 1112, extrait : « L'initiative, le déroulement et la rupture des négociations précontractuelles sont libres. Ils doivent impérativement satisfaire aux exigences de la bonne foi. » Le texte précise que, en cas de faute commise dans les négociations, la réparation du préjudice ne peut avoir pour objet de compenser la perte des avantages attendus du contrat non conclu ni la perte de chance d'obtenir ces avantages.

Code civil, article 1240, extrait : « Tout fait quelconque de l'homme, qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer. »

Cour de cassation, chambre commerciale, 26 novembre 2003, pourvoi n° 00-10.243, arrêt Manoukian : visa de l'ancien article 1382 du Code civil, devenu l'article 1240. Extrait synthétique de l'attendu de principe : la rupture fautive de pourparlers peut engager la responsabilité de son auteur, mais l'indemnisation ne peut couvrir les gains que le contrat non conclu aurait permis d'espérer ni la perte de chance de les réaliser. La faute et le préjudice réparable doivent être établis.

Consigne d'interprétation : l'absence de contrat signé ne suffit pas, à elle seule, à rendre toute rupture fautive. Il faut examiner le comportement des parties, le déroulement des échanges, l'existence éventuelle d'une faute et la nature du préjudice invoqué.

DT 2 : FICHE ENTREPRISE, DEMANDE CLIENT ET PRÉPARATION DU PROJET

Atelier du Val d'Orne : entreprise artisanale de taxidermie implantée à Argentan. Effectif : trois personnes, dont la responsable d'atelier et deux salariés qualifiés. L'entreprise réalise des travaux de naturalisation sur commande et se positionne sur le conseil individualisé, la qualité de finition et la traçabilité des dossiers clients.

Organisation observée : les demandes arrivent par téléphone, courriel et formulaire du site. Le suivi est principalement réalisé dans un agenda partagé et des fiches papier. La direction envisage un outil numérique de prise de rendez-vous et de suivi des étapes, sans remplacer l'échange personnalisé avec le client.

Demande de M. Lenoir : réalisation souhaitée d'un trophée mural à partir d'un chevreuil. Le client indique que le prélèvement a été effectué lors d'une chasse et qu'il dispose de documents associés au prélèvement. Il n'a transmis aucune copie de ces documents à l'atelier. Il souhaite connaître le coût, le délai, les dimensions possibles et les précautions à prendre avant remise du spécimen.

Éléments à obtenir avant décision de prise en charge : identification précise du spécimen, documents disponibles permettant de vérifier sa provenance et son statut, état et conditions de conservation depuis le prélèvement, dimensions et présentation souhaitée, contraintes d'installation, délai attendu et accord du client sur le devis écrit. La vérification doit être faite au regard des règles applicables au spécimen concerné ; le dossier ne permet pas, à lui seul, de conclure à sa conformité.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Préparation professionnelle : recueillir les besoins, vérifier les éléments de faisabilité et les documents, expliquer les limites éventuelles, définir avec le client la présentation recherchée, formaliser le projet et le devis, puis organiser la réception et le suivi du spécimen selon les consignes professionnelles de l'atelier.

Échanges précontractuels entre l'atelier et M. Lenoir

Date	Échange ou action	Élément établi
3 mars 2026	Premier appel de M. Lenoir	Il demande des renseignements et indique consulter plusieurs ateliers.
5 mars 2026	Étude personnalisée de faisabilité par l'atelier	Quatre heures de travail ; aucun devis accepté ni acompte versé.
6 mars 2026	Envoi d'une proposition indicative par courriel	La proposition précise qu'un devis définitif dépendra de la vérification des documents et de l'état du spécimen.
8 mars 2026	Réponse de M. Lenoir	Il annonce qu'il ne donnera pas suite et remercie l'atelier pour les renseignements.
10 mars 2026	Réclamation envisagée par l'atelier	L'atelier envisage de réclamer le bénéfice espéré et le coût du temps d'étude.

Chronologie communiquée dans le dossier.

DT 3 : TABLEAU DE BORD ÉCONOMIQUE ET COMMERCIAL DE L'ATELIER

Les montants ci-dessous sont exprimés hors taxes et correspondent à l'exercice annuel de référence. Pour les calculs demandés, on assimile le rapport entre marge sur coûts variables et chiffre d'affaires au taux de marge sur coûts variables. On suppose que les prix et les coûts variables unitaires prévisionnels restent constants et que l'action numérique n'entraîne pas d'autre coût que les 2 400 € annuels indiqués.

Pour calculer un seuil de rentabilité en chiffre d'affaires, utiliser la relation : seuil de rentabilité = charges fixes / taux de marge sur coûts variables. Pour apprécier l'action numérique, raisonner en résultat incrémental : marge sur coûts variables des commandes supplémentaires moins coût annuel de l'action.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Données comptables et prévision commerciale

Indicateur	Montant ou quantité
Chiffre d'affaires annuel actuel	96 000 €
Charges variables annuelles actuelles	36 000 €
Charges fixes annuelles actuelles	48 000 €
Prix moyen par commande comparable	720 €
Coût variable moyen par commande comparable	270 €
Coût annuel de l'action numérique	2 400 €
Nombre de commandes supplémentaires estimé	18

Données simplifiées communiquées par la direction de l'atelier.

FormaV - document d'entraînement non officiel

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Document réponse à rendre avec la copie : analyse juridique, diagnostic et calculs

À RENDRE AVEC LA COPIE

Compléter les tableaux ci-dessous. Les réponses doivent être rédigées de manière lisible et justifiées à partir des DT 1 à DT 3. Joindre ce document à la copie.

Grille de résolution juridique : question 1.3

Étape du syllogisme juridique	Réponse du candidat
Qualification juridique des faits	.....
Problème de droit	.....
Règle de droit applicable	.....
Application aux faits et solution motivée	.....

Tableau de diagnostic stratégique : question 2.1

Diagnostic interne	Éléments à compléter	Environnement externe	Éléments à compléter
Forces	.....	Opportunités	.....
Faiblesses	.....	Menaces	.....
Dimension PESTEL retenue et justification	.....	Dimension PESTEL retenue et justification	.....

FormaV - document d'entraînement non officiel

Tableau de calculs de gestion : questions 3.1 à 3.3

Calcul demandé	Formule et calcul	Résultat	Unité ou interprétation
Marge sur coûts variables actuelle	.....	.....	.....
Taux de marge sur coûts variables	.....	.....	.....
Seuil de rentabilité actuel	.....	.....	.....
Seuil de rentabilité après l'action numérique	.....	.....	.....
Marge sur coûts variables des commandes supplémentaires	.....	.....	.....
Résultat incrémental prévisionnel de l'action	.....	.....	.....

Cadre réservé aux justifications, calculs complémentaires ou schémas du candidat :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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.