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 en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
formav.co/explorer

CAPA Maréchal-ferrant

# Épreuve E6 : Fonctionnement de l'atelier

**Session 2026** • Code sujet : **26-CAPA-MF-E6** • Durée : **120 minutes** • Coefficient : **2**

## Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement


**1. Analyse juridique d'un désaccord contractuel** (4 questions) **Page 3**

**2. Diagnostic managérial et choix d'organisation** (4 questions) **Page 6**

**3. Analyse économique et gestion de l'activité** (4 questions) **Page 9**

**4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) **Page 12**


**Sujet officiel (PDF) :** https://capamarechalferrant.fr/assets/annales/capa-marechal-ferrant/Organisation et gestion de l'atelier/2026/CAPA (Maréchal-ferrant) - Organisation et gestion de l'atelier - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

# 1. Analyse juridique d'un désaccord contractuel

La SARL ÉquiForge a réalisé un ferrage pour l'écurie des Chênes sur la base d'un devis accepté par courriel, qui distingue le forfait de déplacement du prix total. Après avoir payé 1 000 euros, l'écurie conteste les 260 euros restants ; les documents ressources fournissent les règles du Code civil et une décision de la Cour de cassation.

## Qualification juridique des faits

**Question 1.1. Qualifiez juridiquement les faits utiles en identifiant les parties, la nature de leur relation, l'accord conclu, l'obligation contestée et la somme restant à payer.**

ÉquiForge est le prestataire et l'écurie des Chênes, sa cliente, est liée à elle par un contrat de prestation de services. La responsable a accepté par courriel un devis portant sur le ferrage de six équidés, avec un forfait de déplacement distinct et un total de 1 260 € TTC. Après paiement de 1 000 €, l'écurie conteste l'obligation de régler le solde. La somme restant à payer est de 1 260 - 1 000 = 260 €.

**Qualification juridique des faits**

| Rubrique | Éléments à compléter par le candidat |
|---|---|
| Qualification juridique des faits | Contrat de ferrage; solde : 260 € TTC |
| Problème de droit | |
| Règle de droit applicable | |
| Solution motivée de la situation | |
| Forces et faiblesses de l'entreprise | |
| Opportunités et menaces | |
| Chiffre d'affaires 2025 et évolution depuis 2024 | |
| Marge sur coûts variables 2025 et taux correspondant | |
| Seuil de rentabilité et marge de sécurité 2025 | |
| Prévision après l'action de communication | |

**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Parties : ÉquiForge et l'écurie des Chênes; contrat de ferrage accepté; solde contesté de 260 € TTC.

## Problème de droit

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

Le désaccord porte sur la portée du devis accepté et sur l'obligation de payer le forfait de déplacement. Le juge doit déterminer si un client peut refuser le paiement d'un montant distinctement prévu dans un devis accepté, au motif qu'il estime que ce montant aurait dû être inclus dans le prix de la prestation. La question générale concerne donc la force obligatoire du devis et la preuve du paiement ou de l'extinction de la dette.

### Problème de droit

| Rubrique | Éléments à compléter par le candidat |
|---|---|
| Qualification juridique des faits | ..... |
| Problème de droit | ..... Le forfait accepté reste-t-il dû ? ..... |
| Règle de droit applicable | ..... |
| Solution motivée de la situation | ..... |
| Forces et faiblesses de l'entreprise | ..... |
| Opportunités et menaces | ..... |
| Chiffre d'affaires 2025 et évolution depuis 2024 | ..... |
| Marge sur coûts variables 2025 et taux correspondant | ..... |
| Seuil de rentabilité et marge de sécurité 2025 | ..... |
| Prévision après l'action de communication | ..... |

**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Le client est-il tenu de payer le forfait de déplacement distinctement prévu dans le devis accepté ?

## Règles de droit applicables

**Question 1.3. Exposez les règles de droit pertinentes à partir des articles du Code civil figurant au DT 1. Présentez également la portée de la décision de la Cour de cassation reproduite au DT 2 et indiquez dans quelle mesure elle éclaire, ou non, le litige.**

L'article 1103 du Code civil rend obligatoire le contrat légalement formé. Selon l'article 1353, ÉquiForge doit prouver sa créance et l'écurie doit justifier son paiement ou l'extinction de sa dette. L'article 1217 prévoit des sanctions lorsqu'un engagement n'est pas exécuté ou l'est imparfaitement, notamment l'exécution forcée, la réduction du prix, la résolution ou la réparation. L'arrêt Faurecia II (Cass. com., 29 juin 2010) concerne les clauses limitatives de réparation qui contredisent la portée d'une obligation essentielle. Il ne tranche pas un litige sur un forfait de déplacement et n'éclaire donc que peu la situation.

### Règles de droit applicables

| Rubrique | Éléments à compléter par le candidat |
|---|---|
| Qualification juridique des faits | ..... |
| Problème de droit | ..... |
| Règle de droit applicable | ..... Articles 1103, 1217, 1353; Faurecia II : portée limitée ..... |
| Solution motivée de la situation | ..... |
| Forces et faiblesses de l'entreprise | ..... |
| Opportunités et menaces | ..... |
| Chiffre d'affaires 2025 et évolution depuis 2024 | ..... |
| Marge sur coûts variables 2025 et taux correspondant | ..... |
| Seuil de rentabilité et marge de sécurité 2025 | ..... |
| Prévision après l'action de communication | ..... |

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le devis accepté oblige les parties; chacune apporte la preuve requise; Faurecia II ne régit pas directement le forfait de déplacement.

## Solution motivée

**Question 1.4. Appliquez ces règles aux faits et proposez une solution motivée. Précisez le montant restant dû selon les données du sujet et indiquez une démarche amiable que l'entreprise peut entreprendre avant d'envisager une action en justice.**

Le devis accepté indique distinctement le déplacement et fixe le total à 1 260 € TTC. La prestation a été réalisée et aucun élément ne signale une modification du devis ou une inexécution. L'écurie ne justifie donc pas l'extinction du solde en affirmant que le forfait aurait dû être inclus. Elle reste tenue de payer 260 € TTC. Avant toute action en justice, ÉquiForge peut envoyer une relance écrite accompagnée du devis et de la facture, puis proposer un échange ou un échéancier amiable.

**Solution motivée**

| Rubrique | Éléments à compléter par le candidat |
|---|---|
| Qualification juridique des faits | ..... |
| Problème de droit | ..... |
| Règle de droit applicable | ..... |
| Solution motivée de la situation | ..... Solde dû : 260 € TTC; relance amiable ..... |
| Forces et faiblesses de l'entreprise | ..... |
| Opportunités et menaces | ..... |
| Chiffre d'affaires 2025 et évolution depuis 2024 | ..... |
| Marge sur coûts variables 2025 et taux correspondant | ..... |
| Seuil de rentabilité et marge de sécurité 2025 | ..... |
| Prévision après l'action de communication | ..... |

✓ RÉPONSE À RETENIR

Solde contractuel restant : 260 € TTC; relance écrite avec devis et facture, puis recherche d'un accord amiable.

## 2. Diagnostic managérial et choix d'organisation

La gérante d'ÉquiForge envisage de regrouper les rendez-vous par secteur, de rappeler les clients et de développer les interventions auprès de petites écuries sans engager immédiatement de dépenses importantes. Le contexte et le DT 3 décrivent la concurrence, les demandes locales, les contraintes de déplacement et d'équipement de cette petite entreprise artisanale.

### Analyse PESTEL

**Question 2.1. Présentez deux éléments de l'environnement externe relevant de domaines différents du PESTEL. Pour chacun, indiquez s'il constitue une opportunité ou une menace pour ÉquiForge et justifiez votre choix à partir des informations du sujet.**

**Économique : menace.** Les prix de l'énergie et de certains consommables peuvent varier. Cette hausse éventuelle renchérit les déplacements et les prestations, et risque de réduire la rentabilité. **Social : opportunité.** Les clients attendent des interventions fiables et une information claire sur les horaires et les frais de déplacement. En répondant régulièrement à ces attentes, ÉquiForge peut renforcer la confiance et fidéliser sa clientèle, notamment dans les petites écuries voisines.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Menace économique : variation des coûts de l'énergie et des consommables. Opportunité sociale : fidéliser les clients par des interventions fiables et une information claire.

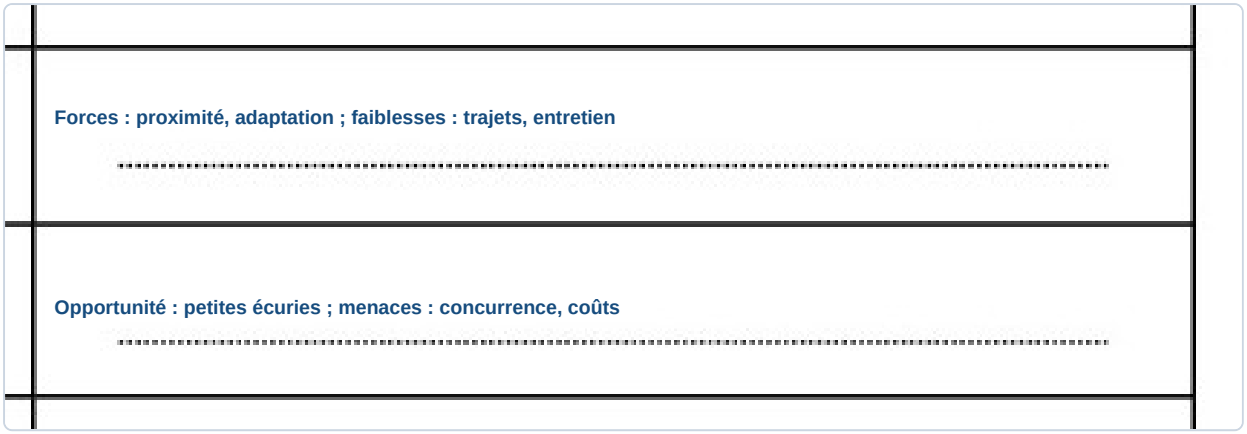
### Diagnostic SWOT

**Question 2.2. Établissez un diagnostic SWOT comportant au moins deux forces, deux faiblesses, une opportunité et une menace. Justifiez les éléments retenus par le contexte de l'entreprise ou le DT 3.**

| Diagnostic | Éléments justifiés |
|---|---|
| Forces | Proximité ; régularité et adaptation aux besoins des clients. |
| Faiblesses | Les déplacements prennent beaucoup de temps ; l'activité dépend de véhicules et d'outils à entretenir. |
| Opportunité | Demandes régulières de petites écuries dans les communes voisines. |
| Menaces | Présence de plusieurs concurrents ; variation des prix de l'énergie et de certains consommables. |

Les forces relèvent du service et de l'ancrage local ; les faiblesses concernent les ressources et l'organisation du travail. Les demandes locales offrent un potentiel de développement, mais la concurrence et les coûts fluctuants peuvent limiter la rentabilité. Le regroupement des tournées et un suivi régulier du matériel répondent directement à ces contraintes.

Grille DR1 complétée : éléments du SWOT




✓ RÉPONSE À RETENIR

Forces : proximité, régularité et adaptation. Faiblesses : temps de déplacement et dépendance au matériel. Opportunité : demande des petites écuries voisines. Menaces : concurrence et coûts fluctuants.

## Organisation des rendez-vous

**Question 2.3. Analysez le choix de regrouper les rendez-vous par secteur et de rappeler les clients avant l'intervention. Présentez un avantage attendu et une limite ou une condition de réussite pour chacune de ces mesures.**

**Regrouper les rendez-vous par secteur** peut réduire les kilomètres parcourus et le temps de déplacement, important dans l'activité. La réussite dépend toutefois de la coordination des disponibilités des clients ; il faut garder une marge de souplesse pour les urgences.

**Rappeler les clients avant l'intervention** limite les absences et permet de confirmer l'horaire ainsi que les frais de déplacement. Le rappel doit être systématique et assez anticipé pour que le client puisse signaler un changement. Un planning partagé ou un simple suivi des appels évite les oublis.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Regrouper les rendez-vous réduit les trajets, si les disponibilités des clients sont coordonnées. Les rappels limitent les absences et clarifient les horaires et frais, s'ils sont systématiques et anticipés.

## Préconisations

**Question 2.4. Proposez deux actions complémentaires, réalisables par une entreprise de trois personnes, pour améliorer l'organisation de l'atelier ou la relation commerciale. Pour chaque action, précisez l'objectif poursuivi et un indicateur simple permettant d'en suivre le résultat.**

1. **Mettre en place un planning partagé**, papier ou numérique, avec les rendez-vous classés par secteur. Objectif : mieux coordonner les trois personnes et limiter les trajets. Indicateur : kilomètres parcourus par semaine.

2. **Tenir un fichier client simple** avec les prestations, les coordonnées et les prochaines relances. Objectif : assurer le suivi et fidéliser les petites écuries sans dépense importante. Indicateur : nombre de clients qui reprennent rendez-vous sur une période donnée.

**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Planning partagé : réduire les kilomètres parcourus. Fichier client : suivre les relances et augmenter le nombre de clients qui reprennent rendez-vous.

## 3. Analyse économique et gestion de l'activité

Le DT 3 fournit les données comptables simplifiées d'ÉquiForge pour 2024 et 2025. Il s'agit d'analyser l'évolution du chiffre d'affaires et la rentabilité, puis d'évaluer les conséquences d'une action de communication locale ajoutant une charge fixe annuelle.

### Évolution du chiffre d'affaires

**Question 3.1. À partir du DT 3, calculez l'évolution du chiffre d'affaires entre 2024 et 2025 en euros et en pourcentage. Présentez le calcul du taux d'évolution et interprétez le résultat.**

Le chiffre d'affaires passe de 120 000 € en 2024 à 135 000 € en 2025. L'évolution en euros est de 135 000 - 120 000 = 15 000 €. Le taux d'évolution est $(135\,000 - 120\,000)/120\,000 \times 100 = 12{,}5\%$. Le chiffre d'affaires a donc augmenté de 12,5 % entre les deux exercices.

**Grille DR1 : évolution du chiffre d'affaires**

| Rubrique | Éléments à compléter par le candidat |
|---|---|
| Qualification juridique des faits | ..... |
| Problème de droit | ..... |
| Règle de droit applicable | ..... |
| Solution motivée de la situation | ..... |
| Forces et faiblesses de l'entreprise | ..... |
| Opportunités et menaces | ..... |
| Chiffre d'affaires 2025 et évolution depuis 2024 | ..... 135 000 € ; +15 000 € (+12,5 %) ..... |
| Marge sur coûts variables 2025 et taux correspondant | ..... |
| Seuil de rentabilité et marge de sécurité 2025 | ..... |
| Prévision après l'action de communication | ..... |

*Document réponse à rendre avec la copie*

**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Hausse de 15 000 €, soit 12,5 %.

### Marge sur coûts variables

**Question 3.2. Pour 2025, calculez les charges variables, la marge sur coûts variables et le taux de marge sur coûts variables. Présentez les résultats avec les unités ou les pourcentages appropriés.**

| Calcul | Résultat 2025 |
|---|---|
| Charges variables : 40 % × 135 000 | 54 000 € |
| Marge sur coûts variables : 135 000 - 54 000 | 81 000 € |
| Taux de marge : 81 000 / 135 000 × 100 | 60,0 % |

Les charges variables calculées correspondent au montant indiqué dans le tableau de bord du DT 3.

### Grille DR1 : marge sur coûts variables

| Rubrique | Éléments à compléter par le candidat |
|---|---|
| Qualification juridique des faits | ..... |
| Problème de droit | ..... |
| Règle de droit applicable | ..... |
| Solution motivée de la situation | ..... |
| Forces et faiblesses de l'entreprise | ..... |
| Opportunités et menaces | ..... |
| Chiffre d'affaires 2025 et évolution depuis 2024 | ..... |
| Marge sur coûts variables 2025 et taux correspondant | ..... CV 54 000 € ; MSCV 81 000 € ; taux 60 % |
| Seuil de rentabilité et marge de sécurité 2025 | ..... |
| Prévision après l'action de communication | ..... |

*Document réponse à rendre avec la copie*

**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Charges variables : 54 000 € ; marge sur coûts variables : 81 000 € ; taux : 60,0 %.

## Seuil de rentabilité

**Question 3.3. Calculez le seuil de rentabilité 2025 en chiffre d'affaires. Comparez-le au chiffre d'affaires effectivement réalisé et déterminez la marge de sécurité en euros.**

Le taux de marge sur coûts variables est de 60 %. Le seuil de rentabilité vaut donc 58 000 / 0,60 = 96 666,67 €, soit 96 667 € arrondi à l'euro. Le chiffre d'affaires réalisé, 135 000 €, dépasse ce seuil. La marge de sécurité est 135 000 - 96 666,67 = 38 333,33 €, soit 38 333 € arrondis.

### Grille DR1 : seuil et marge de sécurité

| Rubrique | Éléments à compléter par le candidat |
|---|---|
| Qualification juridique des faits | ..... |
| Problème de droit | ..... |
| Règle de droit applicable | ..... |
| Solution motivée de la situation | ..... |
| Forces et faiblesses de l'entreprise | ..... |
| Opportunités et menaces | ..... |
| Chiffre d'affaires 2025 et évolution depuis 2024 | ..... |
| Marge sur coûts variables 2025 et taux correspondant | ..... |
| Seuil de rentabilité et marge de sécurité 2025 | ..... Seuil 96 667 € ; sécurité 38 333 € |
| Prévision après l'action de communication | ..... |

*Document réponse à rendre avec la copie*

**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Seuil de rentabilité : 96 667 € ; marge de sécurité : 38 333 €.

### Prévision après l'action de communication

**Question 3.4. La gérante envisage une action de communication locale dont le coût annuel serait de 1 800 euros, comptabilisé comme une charge fixe supplémentaire. En supposant que le chiffre d'affaires augmente de 5 % par rapport à 2025 et que le taux de charges variables reste inchangé, calculez le chiffre d'affaires prévisionnel, le nouveau seuil de rentabilité et la marge sur coûts variables prévisionnelle après prise en compte de cette charge supplémentaire. Concluez sur l'intérêt économique de l'action à partir des résultats obtenus, sans considérer les effets non chiffrés.**

1. Chiffre d'affaires prévisionnel : 135 000 × 1,05 = 141 750 €.
2. Marge prévisionnelle : 141 750 × 0,60 = 85 050 €.
3. Charges fixes nouvelles : 58 000 + 1 800 = 59 800 € ; seuil : 59 800 / 0,60 = 99 666,67 €, soit 99 667 €.

La marge prévisionnelle dépasse les nouvelles charges fixes de 25 250 €. Selon ces seules données, l'action est économiquement favorable.

**Grille DR1 : prévision après communication**

| Rubrique | Éléments à compléter par le candidat |
|---|---|
| Qualification juridique des faits | ..... |
| Problème de droit | ..... |
| Règle de droit applicable | ..... |
| Solution motivée de la situation | ..... |
| Forces et faiblesses de l'entreprise | ..... |
| Opportunités et menaces | ..... |
| Chiffre d'affaires 2025 et évolution depuis 2024 | ..... |
| Marge sur coûts variables 2025 et taux correspondant | ..... |
| Seuil de rentabilité et marge de sécurité 2025 | ..... |
| Prévision après l'action de communication | ..... CA 141 750 € ; MSCV 85 050 € ; seuil 99 667 € |

*Document réponse à rendre avec l*

**✓ RÉPONSE À RETENIR**

CA prévisionnel : 141 750 € ; seuil : 99 667 € ; marge sur coûts variables : 85 050 €. Action favorable selon ces hypothèses.

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

**Bilan de l'épreuve :** L'épreuve E6 du CAPA Maréchal-ferrant, session 2026, code 26-CAPA-MF-E6, dure 120 minutes et a un coefficient 2. Le sujet s'appuie sur la SARL ÉquiForge et évalue l'analyse juridique d'un désaccord de facturation, le diagnostic stratégique et organisationnel d'un atelier, ainsi que l'exploitation de données comptables, le calcul du seuil de rentabilité et l'évaluation d'une action de communication.

### Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Selon l'article 1103 du Code civil, les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits.
- Selon l'article 1353, celui qui réclame l'exécution d'une obligation doit la prouver ; celui qui se prétend libéré doit justifier le paiement ou l'extinction de l'obligation.
- 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 = charges fixes / taux de marge sur coûts variables ; marge de sécurité = chiffre d'affaires réalisé - seuil de rentabilité.

### Points de vigilance & attentes du jury

- En analyse juridique, distinguer la qualification des faits, le problème de droit, la règle applicable et la solution motivée.
- Ne pas assimiler l'arrêt Faurecia II, relatif à une clause limitative de réparation, au litige portant sur un forfait de déplacement.
- Dans le SWOT, distinguer les facteurs internes, forces et faiblesses, des facteurs externes, opportunités et menaces.
- Présenter les calculs avec leurs unités, expliciter les taux et respecter les arrondis demandés : euro le plus proche et taux au dixième de point.

## Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

**Q : Comment calculer le taux d'évolution du chiffre d'affaires entre deux années ?**

Soustrayez le chiffre d'affaires initial du chiffre d'affaires final, puis divisez l'écart par le chiffre d'affaires initial et multipliez par 100. Indiquez aussi l'écart en euros et précisez si l'évolution est une hausse ou une baisse.

**Q : Comment déterminer le seuil de rentabilité à partir des charges ?**

Calculez d'abord la marge sur coûts variables, puis son taux en la divisant par le chiffre d'affaires. Divisez ensuite les charges fixes par ce taux exprimé en valeur décimale pour obtenir le chiffre d'affaires au seuil de rentabilité.

**Q : Combien de temps dure l'épreuve et comment les points sont-ils répartis ?**

L'épreuve dure 120 minutes et son coefficient est 2. Le sujet répartit les points entre trois parties : l'analyse juridique vaut 7 points, le diagnostic managérial 7 points et l'analyse économique 6 points.

**Q : Que faut-il retenir de la décision Faurecia II pour ce litige ?**

La décision concerne une clause limitative de réparation et ne tranche pas directement un différend portant sur un forfait de déplacement. Pour ce cas, l'analyse doit principalement s'appuyer sur le devis accepté et les règles générales du Code civil fournies.

**Sujet officiel associé (PDF) :** https://capamarechalferrant.fr/assets/annales/capa-marechal-ferrant/Organisation et gestion de l'atelier/2026/CAPA (Maréchal-ferrant) - Organisation et gestion de l'atelier - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
**Ressources CAPA (Maréchal-ferrant) :** 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.