CAP (Facture d'accordéons)

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

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

CAP Accordéons

CAP Facture d'accordéons - Épreuve EP1

Édition 2026 • Code sujet : FV-ENT-FACT-EP1 • Durée : **2 heures** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Accueillir la cliente et identifier sa demande (3 questions) **Page 3**

2. Présenter et conseiller sur un accordéon (3 questions) **Page 5**

3. Établir et transmettre une proposition commerciale (3 questions) **Page 7**

4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 9**

Sujet associé **(PDF) :** https://capfactureaccordeons.fr/assets/annales/cap-facture-d-accordeons/Accueil, conseil et gestion commerciale/2026/CAP (Facture d'accordéons) - Accueil, conseil et gestion commerciale - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

FormaV - document d'entraînement non officiel

1. Accueillir la cliente et identifier sa demande

Dans une boutique fictive spécialisée dans les instruments à anches libres, une cliente débutante cherche un accordéon d'occasion pour jouer à domicile, avec un budget maximal de 1 800 euros. Il faut l'accueillir, préciser ses besoins et reformuler sa demande sans présenter comme vérifiées des informations qui ne le sont pas.

Accueil, écoute et reformulation

Question 1.1. Rédigez une formulation d'accueil professionnelle et courtoise, adaptée à la situation, qui invite la cliente à préciser sa demande.

L’accueil doit être courtois, professionnel et ouvert, sans supposer les critères de la cliente. Une question large l’invite à préciser sa recherche et permet de recueillir ses besoins avant de présenter un instrument. La formulation peut aussi proposer un accompagnement, tout en laissant la cliente exprimer librement ses attentes. Exemple : « Bonjour Madame, bienvenue à la Maison des Anches. Je serai ravie de vous accompagner. Pourriez-vous m’en dire un peu plus sur l’accordéon que vous recherchez ? »

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Bonjour Madame, bienvenue à la Maison des Anches. Je serai ravie de vous accompagner. Pourriez-vous m’en dire un peu plus sur l’accordéon que vous recherchez ?

Précision des besoins

Question 1.2. Proposez trois questions pertinentes à poser avant de présenter un instrument et indiquez brièvement, pour chacune, l'information recherchée.

Ces questions précisent les besoins restant à explorer, sans répéter les informations déjà communiquées :

1. « Dans quelles situations devrez-vous transporter l’accordéon, et quel poids vous conviendrait ? » Information recherchée : ses critères pratiques de transportabilité.
2. « Pour l’essai, quels jours ou horaires vous conviendraient ? » Information recherchée : ses disponibilités.
3. « Souhaitez-vous privilégier un critère particulier pour votre pratique du musette ? » Information recherchée : ses préférences musicales à prendre en compte lors du conseil.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Préciser ses critères de transport, ses disponibilités pour l’essai et ses préférences pour pratiquer le répertoire musette.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Reformulation de la demande

Question 1.3. Rédigez une reformulation synthétique de la demande en reprenant uniquement les informations effectivement disponibles. Ne présentez pas comme établies les caractéristiques qui n'ont pas été vérifiées.

La reformulation reprend uniquement les déclarations de la cliente : elle débute, joue principalement à domicile, dispose d’un budget maximal de 1 800 euros et souhaite essayer l’instrument avant de décider. Elle recherche un accordéon transportable et veut connaître sa marque, son modèle, son origine et son époque. À ce stade, ces caractéristiques sont des informations qu’elle souhaite connaître, et non des faits établis sur un instrument précis.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Si je comprends bien, vous débutez et cherchez un accordéon transportable pour jouer principalement à domicile, avec un budget maximal de 1 800 euros. Vous souhaitez l’essayer avant de décider et connaître sa marque, son modèle, son origine et son époque.

FormaV - document d'entraînement non officiel

2. Présenter et conseiller sur un accordéon

La cliente souhaite comparer deux accordéons d'occasion avant d'en essayer un : le modèle A, L. Martin Série 48, et le modèle B, Atelier du Rhône Compact 60. Les fiches indiquent leur origine, leur époque estimée, leur prix et les possibilités d'essai, mais ne documentent ni leur état intérieur ni leur confort de jeu.

Présentation du modèle A

Question 2.1. Présentez, oralement ou par écrit, les informations vérifiées concernant le modèle A : marque, modèle, origine, époque estimée et prix. Précisez explicitement que l'époque est une estimation documentaire.

Le modèle A est un accordéon d’occasion de marque **L. Martin**, modèle **Série 48**. Sa fiche d’inventaire indique une fabrication en **France** et un prix affiché de **1 450 euros**. Elle situe l’instrument dans les **années 1960**, à titre estimatif : cette époque est une estimation documentaire, pas une date certaine. L’essai en boutique est possible sur rendez-vous.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> L. Martin, Série 48, fabrication indiquée en France, époque estimée : années 1960, prix affiché : 1 450 euros.

Comparaison des modèles

Question 2.2. Comparez les modèles A et B au regard du budget maximal de la cliente et de sa demande d'essai. Distinguez les conclusions permises par les données de celles qui ne peuvent être établies concernant le confort ou l'adaptation à la cliente.

Critère	Modèle A	Modèle B
Prix, pour un budget maximal de 1 800 euros	1 450 euros, dans le budget	1 720 euros, dans le budget
Essai	Possible sur rendez-vous	Possible sur rendez-vous

Les deux instruments respectent donc le budget et peuvent être essayés. Les fiches ne permettent pas d’établir leur confort de jeu ni leur adaptation à la cliente. L’essai permettra à celle-ci de les apprécier.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Les deux modèles respectent le budget et sont essayables sur rendez-vous. Leur confort et leur adaptation restent à évaluer.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Conseil et prochaine étape

Question 2.3. Formulez un conseil argumenté proposant une prochaine étape adaptée à la cliente, sans garantir une qualité ou une caractéristique technique qui n'est pas documentée.

1. Proposer un rendez-vous pour essayer les modèles A et B, tous deux dans le budget de la cliente.
2. Recueillir ses disponibilités et confirmer le rendez-vous après vérification du planning.
3. Pendant l'essai, l'inviter à évaluer le confort, la prise en main et la facilité de transport.

Ces caractéristiques ne sont pas documentées : le conseil ne peut donc pas garantir que l'un des modèles lui conviendra.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Recueillir ses disponibilités, vérifier le planning, puis organiser l'essai des deux modèles pour qu'elle évalue leur confort et leur transportabilité.

FormaV - document d'entraînement non officiel

3. Établir et transmettre une proposition commerciale

Après la présentation, la cliente demande un devis pour le modèle A et souhaite réserver un essai. Il faut préparer les éléments du devis, compléter le document réponse en signalant les informations manquantes et rédiger un message de transmission professionnel.

Éléments du devis

Question 3.1. Rédigez les éléments essentiels du devis à transmettre : désignation précise de l'instrument, prix annoncé, durée de validité et indication que le devis doit être émis par la boutique. N'inventez ni remise ni frais supplémentaires.

Le devis est émis par un membre habilité de la boutique. Il comporte la désignation précise, le prix, la date d'émission et la durée de validité. La date est complétée au moment de l'émission.

Élément	À indiquer
Désignation	Accordéon d'occasion L. Martin, Série 48
Prix affiché	1 450 €
Date d'émission	À compléter lors de l'émission
Validité	30 jours à compter de l'émission

Aucune remise, aucun frais ni prestation supplémentaire ne sont ajoutés.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Devis émis par la boutique : accordéon d'occasion L. Martin, Série 48, 1 450 €, valable 30 jours à compter de son émission.

Document réponse DR 1

Question 3.2. Complétez le document réponse DR 1 avec les informations disponibles dans les documents techniques. Pour toute donnée absente, inscrivez « à recueillir » ou « à confirmer » selon le cas.

Reporter dans le DR 1 les informations de la fiche du modèle A. La cliente a communiqué son adresse électronique pour recevoir le devis, mais sa valeur doit être reportée sur le document. Les créneaux d'essai sont à recueillir. La date du devis sera complétée lors de son émission et le rendez-vous sera confirmé après vérification du planning.

Conserver la mention « estimée » pour l'époque. La dernière rubrique indique les éléments restant à confirmer.

FormaV - document d'entraînement non officiel

DR 1 complété

À recueillir
Communiquée, à reporter
Accordéon d'occasion L. Martin
L. Martin
Série 48
France
Années 1960, estimées
1 450 €
30 jours à compter de l'émission
À recueillir auprès de la cliente
Date à compléter; essai à confirmer

✓ RÉPONSE À RETENIR

DR 1 : L. Martin, Série 48, France, années 1960 estimées, 1 450 €, devis valable 30 jours. Nom et créneaux à recueillir ; date d'émission et rendez-vous à confirmer.

Message de transmission

Question 3.3. Rédigez un court message courtois et professionnel pour transmettre le devis à la cliente, en rappelant la possibilité de prendre rendez-vous pour l'essai.

Le devis est transmis à l'adresse électronique communiquée par la cliente. Le message rappelle la possibilité de prendre rendez-vous pour l'essai, sans présenter le rendez-vous comme déjà réservé. Il faut demander ses disponibilités puis confirmer le créneau après vérification du planning.

> Madame,
>
> Veuillez trouver ci-joint le devis établi par notre boutique pour l'accordéon d'occasion L. Martin, modèle Série 48. Vous pouvez prendre rendez-vous pour essayer l'instrument. Indiquez-nous les créneaux qui vous conviendraient ; nous vérifierons le planning et vous confirmerons le rendez-vous.
>
> Nous restons à votre disposition pour toute question. Cordialement, La Maison des Anches

✓ RÉPONSE À RETENIR

Devis transmis par courriel. L'essai se fera sur rendez-vous, après recueil des disponibilités et confirmation du créneau par la boutique.

FormaV - document d'entraînement non officiel

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

Bilan de l'épreuve : Ce support d'évaluation de l'EP1 du CAP Facture d'accordéons, Édition 2026, porte le code 26-CAP-FACT-EP1 et indique une durée de 2 heures et un coefficient 4. Il traite du conseil pour un accordéon d'occasion, de l'accueil à la transmission d'un devis. Il ne s'agit pas d'un sujet écrit officiel de la Édition 2026, le CAP ayant sa première session en 2028.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Distinguer les faits vérifiés, les estimations documentaires et les informations qui restent à confirmer.
- Comparer le prix affiché de chaque instrument au budget maximal annoncé par la cliente.
- La fiche situe le modèle A dans les années 1960 et le modèle B dans les années 1970, à titre estimatif.
- Le devis doit préciser le bien, le prix, sa date d'émission et sa validité de 30 jours.

Points de vigilance & attentes du jury

- Reprendre les besoins annoncés : débutante, pratique à domicile, budget maximal de 1 800 euros et souhait d'essai.
- Ne pas déduire le confort, l'état intérieur ou les réglages des seules fiches d'identification.
- Présenter les époques comme des estimations documentaires, et non comme des certitudes.
- Ne pas inventer de coordonnées, de remise ni de frais; demander les disponibilités et faire émettre le devis par la boutique.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment comparer les prix des deux accordéons au budget de la cliente ?

Comparez chaque prix affiché au plafond de 1 800 euros : le modèle A coûte 1 450 euros et le modèle B 1 720 euros. Les deux sont dans le budget, mais le prix seul ne permet pas de conclure lequel conviendra le mieux.

Q : Peut-on affirmer que l'un des modèles est plus confortable ou mieux adapté ?

Non. Les fiches ne donnent aucune information vérifiée sur le confort de jeu, l'état intérieur ou les réglages. Il faut proposer un essai sur rendez-vous et recueillir l'avis de la cliente plutôt que garantir une adaptation.

Q : Que faut-il faire pour organiser le devis et l'essai ?

Le devis doit être préparé par un membre habilité, daté, préciser le modèle et son prix, et indiquer une validité de 30 jours. Pour l'essai, demandez les disponibilités de la cliente puis confirmez après vérification du planning.

Q : Quelle formulation employer pour les époques des instruments ?

Présentez l'époque comme une estimation issue de la fiche d'inventaire : années 1960 pour le modèle A et années 1970 pour le modèle B. Ne la transformez pas en certitude historique.

Sujet associé **associé (PDF) :** https://capfactureaccordeons.fr/assets/annales/cap-facture-d-accordeons/Accueil, conseil et gestion commerciale/2026/CAP (Facture d'accordéons) - Accueil, conseil et gestion commerciale - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources CAP (Facture d'accordéons) : 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.