CORRIGÉ NON OFFICIEL

CAP (Crémier-fromager)

EP2 - Commercialisation des fromages et des produits laitiers

Session 2020

Proposition de corrigé rédigée par FormaV pour s'entraîner. Ce n'est pas le corrigé officiel de l'examen et elle ne remplace pas les éléments de correction officiels.

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 Crémier-fromager, veuillez visiter :
capcremierfromager.fr/annales-sujets-et-corriges

Commercialisation des fromages et produits laitiers

Session 2020

Code sujet **Non indiqué dans cette édition** 1 h 30

Proposition de corrigé pédagogique • FormaV

Se repérer dans le corrigé

Partie 1 — Agencement du point de vente
5 réponses • PDF source, p. 2, PDF source, p. 3

Partie 2 — Commercialisation
4 réponses • PDF source, p. 2

Partie 3 — Entretien avec le jury
1 réponses • PDF source, p. 2

« PDF source » désigne la page physique du fichier. Quand le pied de page est lisible, le numéro imprimé est indiqué entre parenthèses. Chaque réponse rappelle la consigne, explique la démarche et donne le résultat.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Partie 1

None points

Agencement du point de vente

Partie 1 – Agencement du point de vente (1 heure)

Question –

PDF source, p. 2

> Avant l'ouverture de la boutique, organiser votre poste de travail.

Démarche. Avant de commencer, je prends connaissance du poste et des consignes du centre d'examen. Je me lave les mains et porte une tenue professionnelle propre et adaptée.

- Je nettoie puis désinfecte le plan de travail et les surfaces destinées au contact alimentaire avec un produit adapté, en respectant son mode d'emploi et son temps d'action.
- Je rassemble le matériel nécessaire : couteaux adaptés, planche, balance, ustensiles de service, papier ou emballages alimentaires, étiquettes et marqueur. Je vérifie leur propreté et leur bon état.
- J'organise le poste en séparant les produits et le matériel propres des déchets et du matériel sale. Je garde les produits au froid jusqu'à leur mise en vitrine et limite leur temps hors du froid.
- Je réserve un emplacement pour les déchets et un autre pour le matériel à laver. Je garde les accès et les surfaces de travail dégagés, et je manipule les couteaux avec prudence.
- Je vérifie que la vitrine est propre et fonctionne. Je contrôle sa température conformément aux consignes de l'établissement et aux caractéristiques des produits, sans inventer de température qui n'est pas donnée dans le sujet.

Cette organisation facilite le travail et le service, et contribue à prévenir les contaminations et les accidents.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le poste est propre, désinfecté, rangé et organisé en zones distinctes. Le matériel utile est propre et à portée de main ; le matériel sale et les déchets sont séparés. Les produits sont maintenus au froid et la vitrine est vérifiée avant la mise en place.

Question –

PDF source, p. 2, PDF source, p. 3

> Avant l'ouverture de la boutique, réaliser la mise en place d'une vitrine réfrigérée avec les produits représentant toutes les familles de fromages (annexe 1) et le matériel et autres accessoires mis à votre disposition par le centre d'examen.

Démarche de mise en place. Je vérifie la propreté et le fonctionnement de la vitrine, puis je conserve les produits au froid jusqu'à leur installation. Je choisis des produits de l'annexe 1 pour représenter les familles de fromages. Je les dispose de manière lisible et attractive, sans les entasser, en laissant un accès pratique pour le service. Je place chaque étiquette en face du produit correspondant et j'utilise des ustensiles propres et adaptés.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Famille	Exemples de l’annexe 1
Fromages frais	Faisselle ; fromage blanc 0 % ou 40 % en seau
Pâtes molles à croûte fleurie	Brie de Meaux ; Camembert de Normandie
Pâtes molles à croûte lavée	Époisses ; Livarot ; Maroilles
Pâtes pressées non cuites	Cantal ; Morbier ; Ossau Iraty
Pâtes pressées cuites	Beaufort ; Comté 24 mois
Pâtes persillées	Bleu d’Auvergne ; Fourme d’Ambert ; Roquefort
Fromages de chèvre	Crottin de Chavignol ; Pouligny-saint-pierre ; Rocamadour ; Sainte-maure-de-touraine

Les produits proposés dans chaque famille sont des exemples de mise en place. Je vérifie les caractéristiques et l’étiquetage des fromages effectivement fournis avant de les présenter, notamment lorsque l’appellation seule ne suffit pas à établir une caractéristique particulière.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La vitrine réfrigérée est propre, ordonnée et facile à servir. Elle présente les familles de fromages frais, de pâtes molles à croûte fleurie et lavée, de pâtes pressées non cuites et cuites, de pâtes persillées et de fromages de chèvre. Chaque produit est identifiable et son étiquette est placée en face de lui.

Question –

PDF source, p. 2

> Avant l’ouverture de la boutique, réaliser l’étiquetage des produits en veillant à afficher l’ensemble des informations réglementaires.

Démarche. Je prépare une étiquette lisible pour chaque produit exposé et je vérifie qu’elle correspond bien au produit et à son conditionnement. Je reprends l’appellation, le prix TTC et l’unité indiquée dans l’annexe 1 : pour un produit vendu au kilogramme, j’affiche le prix au kilogramme ; pour un produit vendu à la pièce, j’affiche le prix à la pièce. Je ne convertis pas une unité en une autre.

J’ajoute les autres mentions réglementaires applicables au produit et à son mode de vente. Je vérifie ces informations sur l’emballage, la fiche fournisseur ou les documents de traçabilité plutôt que de les deviner. L’information sur les allergènes doit être disponible selon les règles applicables. Les autres mentions à afficher dépendent notamment du statut préemballé ou non préemballé et des caractéristiques ou allégations du produit.

Exemples de prix repris de l’annexe 1 : Beaufort : 55,45 € / kg ; Reblochon laitier : 34,60 € / pièce ; Faisselle : 1,70 € / pièce.

L’annexe indique les appellations, les unités et les prix, mais ne donne pas les informations complémentaires propres à chaque produit : celles-ci doivent donc être vérifiées avant l’affichage.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Chaque produit exposé porte une étiquette lisible et correctement associée au produit. Elle reprend l’appellation et le prix TTC avec l’unité exacte de l’annexe 1 ; les autres informations réglementaires applicables sont vérifiées à partir de sources fiables avant l’affichage.

Question –

PDF source, p. 2

> Avant l'ouverture de la boutique, prévoir une animation autour des « fromages de montagne » en proposant des actions de votre choix.

Proposition d'animation promotionnelle autour des fromages de montagne. Je sélectionne des fromages de l'annexe pouvant convenir au thème, par exemple Abondance, Beaufort, Comté 24 mois, Reblochon laitier, Saint-nectaire ou Cantal. Je vérifie la provenance des produits effectivement disponibles avant de les présenter comme fromages de montagne.

- Je crée dans la vitrine un espace identifié par une signalétique claire et une affiche présentant les produits sélectionnés.
- Je propose une découverte des fromages : présentation de leur texture, de leur goût et de conseils de dégustation, en m'appuyant sur les informations vérifiées des produits.
- Si les règles d'hygiène et les consignes du magasin le permettent, j'organise une dégustation de petites portions avec des ustensiles propres, en protégeant les produits et en tenant compte des allergènes.
- Je suggère des accords avec des accompagnements réellement disponibles en boutique et invite les clients à donner leur avis.
- Je mets en place une offre promotionnelle uniquement si ses modalités ont été validées par le magasin : l'annexe donne des prix de vente, mais ne précise ni remise ni offre spéciale. J'affiche clairement les conditions et les prix applicables si une offre est autorisée.

Cette animation associe mise en avant commerciale et découverte de produits, sans annoncer d'origine, de réduction ou de caractéristique non vérifiée.

RÉPONSE À RETENIR

Une animation de découverte et de promotion est prévue autour de fromages dont la provenance a été vérifiée : espace dédié, signalétique, présentation et, si les règles d'hygiène le permettent, dégustation. Toute offre de prix est soumise à validation, car le sujet ne précise aucune remise.

Question –

PDF source, p. 2

> Avant l'ouverture de la boutique, veiller à la propreté générale.

Contrôle avant l'ouverture. Je vérifie la propreté du plan de travail, de la vitrine, des ustensiles, de la balance, des surfaces accessibles et du sol. Je nettoie puis désinfecte les surfaces destinées au contact alimentaire avec un produit adapté, en respectant son mode d'emploi. Je protège les ustensiles propres, évacue les déchets dans une poubelle propre et vérifie que le sol ne présente ni déchet ni risque de glissade.

Je m'assure que les produits sont protégés et conservés dans la vitrine, et que les emballages et étiquettes sont propres. Après les opérations de nettoyage, je me lave les mains avant de manipuler les produits. Toute salissure ou anomalie constatée est corrigée avant l'accueil des clients.

RÉPONSE À RETENIR

Avant l'ouverture, les surfaces et le matériel sont propres, les déchets sont évacués, les produits sont protégés et maintenus au froid, et l'espace de vente est propre et sûr pour les clients comme pour le personnel.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Partie 2

None points

Commercialisation

Partie 2 – Commercialisation (20 minutes)

Question –

PDF source, p. 2

> À l'ouverture de la boutique, prendre en charge les clients.

Démarche : accueillir le client dès qu'il se présente, avec une attitude disponible et courtoise : saluer, sourire et le laisser expliquer sa demande sans le presser. Poser des questions simples et ouvertes pour préciser son besoin (occasion, nombre de personnes, goûts, fromages déjà appréciés, budget ou quantité souhaitée). Écouter, reformuler si nécessaire, puis proposer un conseil adapté. On peut attirer son attention sur l'animation des fromages de montagne, sans lui imposer un achat ni annoncer une remise dont les modalités ne sont pas données.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> **Résultat attendu :** le client se sent accueilli et écouté ; sa demande est suffisamment précisée pour pouvoir lui proposer un produit et une quantité adaptés.

Question –

PDF source, p. 2

> À l'ouverture de la boutique, servir les clients.

Démarche : confirmer le produit et la quantité souhaités. Se laver les mains et utiliser du matériel propre ; éviter les contaminations croisées entre produits. Pour un fromage vendu au kilogramme, prélever la quantité demandée, la peser et communiquer le poids ainsi que le prix correspondant. Pour un produit vendu à la pièce, choisir la pièce et vérifier son prix dans l'annexe 1. Emballer chaque produit de façon adaptée, puis remettre la commande au client. La conserver dans les conditions appropriées pendant le service et donner, si cela est utile, un conseil de dégustation ou de conservation fondé sur les informations disponibles.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> **Résultat attendu :** le client reçoit les produits et quantités convenus, emballés proprement. Les produits vendus au poids sont pesés ; leur prix est calculé à partir du poids réellement servi et du prix au kilogramme indiqué dans l'annexe 1. Les prix des produits vendus à la pièce sont également ceux de cette annexe. Le sujet ne précise aucune commande : aucun poids ni montant de vente ne peut donc être fixé à l'avance.

Question –

PDF source, p. 2

> À l'ouverture de la boutique, procéder à l'encaissement.

Démarche : reprendre avec le client les produits et quantités servis. Pour chaque produit vendu au poids, calculer le prix à partir du poids réellement pesé et du prix au kilogramme de l'annexe 1 ; pour chaque produit vendu à la pièce, multiplier le nombre de pièces par le prix indiqué. Additionner les lignes et annoncer le total à payer. Enregistrer les achats à la caisse, demander le règlement selon les moyens de paiement acceptés par le point de vente, puis remettre le justificatif prévu et rendre la monnaie exacte si le paiement le nécessite. N'appliquer une remise que si ses modalités sont effectivement précisées.

FormaV - document d'entraînement non officiel

RÉPONSE À RETENIR

Résultat attendu : le total est établi à partir de la commande réellement servie et des prix de l'annexe 1, puis encaissé correctement. Le sujet ne donne ni commande, ni poids, ni moyen de paiement : le total et un éventuel rendu de monnaie ne peuvent pas être chiffrés ici.

Question –

PDF source, p. 2

> À l'issue de ces activités, remettre en état le poste de travail.

Démarche : après le service et l'encaissement, débarrasser le poste et ranger les produits selon les consignes du point de vente, en maintenant les produits réfrigérés dans des conditions adaptées. Trier et évacuer les déchets et emballages. Nettoyer puis désinfecter les surfaces et le matériel conformément au protocole et au mode d'emploi des produits d'entretien ; respecter les dosages et temps de contact indiqués, ne pas mélanger les produits et éviter tout contact de ceux-ci avec les denrées. Ranger le matériel, puis vérifier que le poste est propre, ordonné et prêt pour l'activité suivante.

RÉPONSE À RETENIR

Résultat attendu : le poste est débarrassé, nettoyé et désinfecté selon le protocole disponible ; le matériel est rangé, les déchets sont évacués et les produits sont remis dans des conditions de conservation adaptées.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Partie 3

None points

Entretien avec le jury

Partie 3 – Entretien avec le jury (10 minutes)

Question E3-Q1

PDF source, p. 2

> Vous échangez avec le jury sur vos activités réalisées lors des parties 1 et 2.

Démarche pour préparer l'entretien. Le jury demande un échange sur les activités des parties 1 et 2 : l'agencement du point de vente, puis la commercialisation. Il faut pouvoir décrire les opérations réellement réalisées et expliquer ses choix. Le sujet ne précise pas quels produits ont été mis en vitrine, quelles actions d'animation ont été choisies ni quels clients ont été servis. La proposition ci-dessous est donc un modèle à adapter à l'épreuve effectivement passée, et non le compte rendu d'opérations supposées réalisées.

- **Partie 1 – Agencement du point de vente :** présenter l'organisation du poste, la mise en place de la vitrine réfrigérée avec les familles de fromages disponibles, l'étiquetage, l'animation autour des fromages de montagne et le contrôle de la propreté.
- **Partie 2 – Commercialisation :** expliquer l'accueil du client, la recherche de ses besoins, le conseil, le service, l'encaissement et la remise en état du poste.
- **Justifier ses choix :** tenir compte de la clientèle décrite dans le sujet — de jeunes actifs du quartier recherchant des produits de qualité et des nouveautés — et de l'animation promotionnelle de la semaine.

Pour l'étiquetage, vérifier les informations requises pour chaque produit et son mode de présentation. L'annexe 1 fournit les appellations, les prix TTC et les unités de vente ; elle ne donne pas toutes les caractéristiques possibles des produits. Ne pas inventer une origine, une composition ou une autre information absente des documents. Pour la conservation, respecter les consignes de l'établissement et du matériel fourni : le sujet ne donne pas de température précise.

FormaV - document d'entraînement non officiel

RÉPONSE À RETENIR

Proposition de réponse orale, à adapter aux opérations réellement réalisées :

> « Pour la première partie, j'ai commencé par organiser mon poste afin de travailler proprement et efficacement. J'ai vérifié que le matériel nécessaire était disponible et propre, puis j'ai préparé la vitrine réfrigérée en respectant les consignes de conservation. J'ai présenté les produits de façon ordonnée et lisible, en représentant les familles de fromages présentes parmi les produits mis à ma disposition.
>
> J'ai placé les étiquettes de manière visible et j'ai vérifié que l'appellation, le prix TTC et l'unité de vente correspondaient aux indications de l'annexe 1, au kilogramme ou à la pièce. J'ai également contrôlé les autres informations nécessaires selon les produits et leur mode de présentation, sans ajouter d'information que je ne pouvais pas vérifier.
>
> Pour l'animation de la semaine, j'ai mis en avant les fromages de montagne. Parmi les produits de l'annexe 1, je pouvais notamment présenter l'Abondance, le Beaufort, le Comté, le Reblochon laitier ou le Saint-Nectaire, s'ils étaient disponibles pour l'épreuve. J'ai choisi une présentation qui rend l'animation visible. Une dégustation peut être proposée si elle est autorisée et organisée dans de bonnes conditions d'hygiène. Je présente au client les informations vérifiées et le prix, puis je peux lui proposer un assortiment adapté à ses goûts et à l'usage souhaité. Avant l'ouverture, je vérifie la propreté de la vitrine et du poste ainsi que la lisibilité des étiquettes.
>
> Pour la deuxième partie, j'accueille le client avec courtoisie et je lui pose des questions pour comprendre son besoin : l'usage prévu, le nombre de personnes, ses goûts et son envie éventuelle de découvrir un produit. Je propose des choix adaptés, je donne des informations exactes et je laisse le client décider. Je confirme le produit et la quantité avant de le servir. J'utilise du matériel propre et adapté, je soigne la coupe et l'emballage et je respecte les règles d'hygiène.
>
> Avant l'encaissement, je vérifie le poids ou le nombre de pièces et le prix correspondant à l'étiquette. J'annonce le montant au client et j'encaisse selon le moyen de paiement utilisé ; je rends la monnaie si nécessaire. Après le service, je nettoie et remets en état le poste, je range le matériel et je laisse un espace propre et prêt à être utilisé. »

Pour répondre aux questions du jury : expliquer pourquoi les produits ont été disposés ainsi, comment les prix et les unités de vente ont été contrôlés, quelles précautions ont été prises pour la conservation et le service, et en quoi le conseil proposé répond au besoin du client. Remplacer toute situation du modèle qui ne correspond pas à l'épreuve par les opérations réellement réalisées.

Sujet : https://www.metiers-alimentation.ac-versailles.fr/IMG/pdf/cap_cremier-fromager_2020._sujet_1_ep2_atelier_1.pdf
© FormaV EI • Proposition de correction, distincte d'un corrigé officiel.

Continue à t'entraîner

Retrouve tous les sujets et corrigés du CAP Crémier-fromager, classés par épreuve et par année :
capcremierfromager.fr/annales-sujets-et-corriges

Pour réviser tout le programme avant l'examen, les Fiches de Révision du CAP Crémier-fromager reprennent l'essentiel de chaque épreuve :
capcremierfromager.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.