CORRIGÉ NON OFFICIEL

CAP (Crémier-fromager)

EP2 - Commercialisation des fromages et des produits laitiers

Session 2021

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 2021

Code sujet **2106-CAP CRMFRO EP2** 1 h 30

Proposition de corrigé pédagogique • FormaV

Se repérer dans le corrigé

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

Partie 2 — Commercialisation (20 minutes maximum)
4 réponses • PDF source, p. 2

Partie 3 — Entretien avec le jury (10 minutes maximum)
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 (1 heure maximum)

Partie 1

Question -

PDF source, p. 2

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

Démarche : avant la mise en place, je prends connaissance des consignes de la boutique et du matériel disponible. Je prépare le poste dans un ordre qui permet de travailler proprement et efficacement.

1. Je retire les bijoux gênants, attache mes cheveux si nécessaire, puis je me lave et me sèche soigneusement les mains.
2. Je nettoie le plan de travail et je vérifie que le matériel est propre, en bon état et adapté au contact alimentaire.
3. Je rassemble le matériel utile : couteaux et ustensiles adaptés, planche, balance propre et vérifiée, papier et emballages alimentaires, étiquettes et matériel d'encaissement nécessaire.
4. J'organise les zones de travail : denrées et matériel propres d'un côté, emballages usagés et déchets de l'autre ; les produits d'entretien restent séparés des aliments.
5. Je prévois de nettoyer ou de changer les ustensiles entre deux produits lorsque cela est nécessaire, notamment pour éviter les transferts de moisissures, d'odeurs ou d'allergènes.
6. Je vérifie que la vitrine est propre et fonctionne, puis je limite le temps pendant lequel les produits restent hors du froid. Je respecte les températures de conservation indiquées pour les produits et les consignes de l'établissement.

Justification : un poste préparé, propre et bien organisé facilite le service et contribue à prévenir les contaminations et les ruptures de la chaîne du froid.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Poste prêt avant l'ouverture : mains propres, plan de travail et matériel propres, outils et emballages préparés, zones de travail organisées et produits protégés. La balance et la vitrine sont vérifiées ; les denrées restent au froid selon les consignes applicables.

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 avec le matériel et autres accessoires mis à votre disposition par le centre d'examen.

Méthode : je vérifie la propreté et le fonctionnement de la vitrine, puis j'y dispose les produits en limitant leur temps hors du froid et en respectant les conditions de conservation. La présentation doit être lisible, accessible au service et sans surcharge. Je regroupe les fromages par familles, rends les appellations visibles et place chaque étiquette devant le produit correspondant. Je sépare les produits lorsque cela est nécessaire pour éviter les contaminations croisées ou les transferts d'odeurs.

Parmi les produits de l'annexe 1, je peux prévoir des représentants des principales familles technologiques :

- **Pâtes pressées cuites :** Abondance, Beaufort ou Comté 24 mois.

FormaV - document d'entraînement non officiel

- **Pâtes pressées non cuites :** Cantal, Morbier, Ossau Iraty, Reblochon laitier ou Saint-nectaire.
- **Pâtes molles à croûte fleurie :** Brie de Meaux, Camembert de Normandie, Chaource ou Neufchâtel.
- **Pâtes molles à croûte lavée :** Époisses, Livarot, Maroilles, Munster ou Pont l'Évêque.
- **Pâtes persillées :** Bleu d'Auvergne, Fourme d'Ambert, Gorgonzola ou Roquefort.
- **Fromages frais et produits laitiers :** faisselle, fromage blanc 0 % en seau, fromage blanc 40 % en seau et beurre d'Isigny.

Les fromages de chèvre (par exemple Crottin de Chavignol, Pouligny-saint-pierre, Rocamadour ou Sainte-maure-de-touraine) peuvent aussi être mis en évidence. Cette caractéristique indique l'origine du lait et peut se combiner avec une famille technologique : elle ne remplace donc pas le classement par type de pâte ou de croûte. Pour Banon et Brocciù, je vérifie les caractéristiques du produit proposé avant de préciser son classement ou son type de lait. Je contrôle enfin que les références exposées et leurs prix correspondent à l'annexe 1.

Justification : une vitrine ordonnée présente la diversité de l'offre et facilite le choix du client, tout en permettant un service propre et une bonne conservation des produits.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Vitrine réfrigérée propre et en fonctionnement, produits disposés de façon lisible par familles, étiquettes placées devant les bonnes références et prix vérifiés avec l'annexe 1. Les principales familles technologiques sont représentées ; les informations non précisées par l'annexe sont vérifiées sur le produit ou sa fiche professionnelle, et non supposées.

Question -

PDF source, p. 2

> Réaliser l'étiquetage des produits en veillant à afficher l'ensemble des informations réglementaires.

Démarche : je prépare une étiquette lisible pour chaque produit exposé, en vérifiant son association au bon produit. Je reprends exactement l'appellation, l'unité de vente et le prix TTC indiqués dans l'annexe 1. Une référence indiquée « Kg » est affichée au prix correspondant au kilogramme ; une référence indiquée « Pièce » au prix de la pièce. Je ne convertis pas une unité en une autre sans donnée permettant de le faire.

Je vérifie également les informations qui doivent être fournies selon la présentation et le mode de vente : notamment la dénomination et le prix, l'information sur les allergènes pour les produits non préemballés selon les règles applicables, ainsi que les mentions obligatoires figurant sur l'étiquetage des produits préemballés. Je m'appuie pour ces informations sur l'emballage, la fiche produit ou les documents professionnels : l'annexe 1 ne donne pas la composition, les dates, l'origine ni toutes les caractéristiques de chaque produit. Je ne les invente pas.

Justification : le respect de l'appellation, de l'unité et du prix de l'annexe permet au client d'identifier correctement le produit et son prix. La vérification des autres informations évite un affichage incomplet ou erroné.

RÉPONSE À RETENIR

Les prix à afficher sont ceux de l’annexe 1. Les références sont reproduites ci-dessous avec leur unité et leur prix TTC, sans conversion :

FormaV - document d'entraînement non officiel

Appellation	Unité	Prix de vente TTC
Abondance	Kg	33,20 €
Banon	Pièce	8,80 €
Beaufort	Kg	55,45 €
Beurre d’Isigny 250 Gr	Pièce	4,20 €
Bleu d’Auvergne	Kg	20,80 €
Brie de Meaux	Kg	25,80 €
Brocciù	Pièce	15,50 €
Camembert de Normandie	Pièce	8,15 €
Cantal	Kg	22,50 €
Chaource	Pièce	12,30 €
Comté 24 mois	Kg	34,00 €
Crottin de Chavignol	Pièce	4,15 €
Époisses	Pièce	15,70 €
Faisselle	Pièce	1,70 €
Fourme d’Ambert	Kg	22,00 €
Fromage blanc 0% en seau	Kg	4,15 €
Fromage blanc 40% en seau	Kg	3,80 €
Gorgonzola	Kg	16,35 €
Livarot	Pièce	17,50 €
Maroilles	Pièce	23,20 €
Morbier	Kg	22,15 €
Munster	Pièce	32,80 €
Neufchâtel	Pièce	5,15 €
Ossau Iraty	Kg	43,85 €
Pont l’Évêque	Pièce	11,90 €
Pouligny-saint-pierre	Pièce	10,80 €
Reblochon laitier	Pièce	34,60 €
Rocamadour	Pièce	1,70 €
Roquefort	Kg	45,00 €
Sainte-maure-de-touraine	Pièce	11,75 €

Appellation	Unité	Prix de vente TTC
Saint-nectaire	Kg	28,35 €
Tête de Moine	Kg	67,20 €

Les autres mentions réglementaires sont vérifiées à partir de l'étiquetage et des documents propres aux produits ; elles ne peuvent pas être déduites de cette annexe seule.

Question -

PDF source, p. 2

> Prévoir une animation autour des « fromages au lait de brebis » en proposant des actions de votre choix.

Proposition d'animation : je crée un espace clairement repéré « Fromages au lait de brebis », avec une courte présentation des produits et des idées pour les déguster ou les utiliser. Je peux proposer une dégustation de petites portions si elle est autorisée par l'établissement et organisée avec du matériel propre, en respectant les règles d'hygiène et les conditions de conservation.

Avant de placer un produit dans cet espace ou de le présenter comme étant au lait de brebis, je vérifie son type de lait sur son étiquetage ou sa fiche produit. L'annexe 1 fournit les appellations, les unités et les prix, mais pas le type de lait de chaque fromage. Je propose aux clients des conseils simples selon leurs goûts et une idée d'accompagnement ou d'utilisation. Les prix TTC de l'annexe sont affichés pour les produits présentés et l'information sur les allergènes est disponible selon les règles applicables.

Le sujet indique une animation promotionnelle, mais ne précise ni réduction, ni taux, ni prix promotionnel. Je n'annonce donc pas de remise chiffrée sans validation de ses conditions par le responsable. Je veille également à la propreté de l'espace et au maintien au froid des produits qui ne sont pas servis.

Justification : une mise en avant accompagnée d'une dégustation et de conseils répond à l'intérêt de la clientèle pour les nouveautés, tout en assurant une information fiable et un service hygiénique.

RÉPONSE À RETENIR

Animation proposée : espace de mise en avant des fromages au lait de brebis, avec présentation, conseils et dégustation possible sous réserve d'autorisation et de respect des règles d'hygiène. Le type de lait de chaque référence est vérifié avant de la proposer ; les prix de l'annexe 1 sont affichés. Aucune réduction chiffrée n'est inventée.

Question -

PDF source, p. 2

> Veiller à la propreté générale avant l'ouverture de la boutique.

Démarche : avant l'ouverture, je contrôle la propreté de la vitrine, du plan de travail, du matériel et des zones accessibles aux clients. J'enlève les déchets et les emballages inutiles, puis je nettoie selon le protocole de l'établissement.

Pour les surfaces en contact avec les aliments, j'utilise un produit adapté et je respecte son mode d'emploi, notamment le dosage, le temps d'action et le rinçage lorsqu'il est prescrit. Je ne mélange pas les produits d'entretien et je les range à l'écart des denrées et du matériel alimentaire. Après le nettoyage, je remets en place du matériel propre et je me lave les mains si nécessaire.

Je termine par un contrôle visuel : absence de déchets et de salissures, matériel rangé, denrées protégées et vitrine en fonctionnement. Je signale au responsable toute anomalie qui ne peut pas être corrigée avant l'ouverture.

Justification : la propreté générale protège les denrées, réduit les risques de contamination et contribue à une bonne présentation de la boutique.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Avant l’ouverture, la vitrine, le poste, le matériel et les zones de vente sont contrôlés et propres. Les déchets sont évacués, les produits d’entretien rangés séparément et les denrées protégées. Le nettoyage, et la désinfection lorsqu’elle est prévue par le protocole, sont réalisés selon les indications des produits utilisés.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Partie 2

None points

Commercialisation (20 minutes maximum)

Partie 2

Question -

PDF source, p. 2

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

Démarche : accueillir le client avec courtoisie et disponibilité, puis lui laisser le temps d'exprimer sa demande. Poser quelques questions pour préciser le fromage recherché, l'occasion, la quantité souhaitée et ses préférences. Écouter sa réponse et reformuler le besoin pour vérifier qu'il a été compris.

Présenter des produits adaptés en indiquant leur appellation et leur prix affiché dans l'annexe 1. Expliquer seulement les caractéristiques que l'on connaît. Si cela correspond à la demande, proposer de découvrir les fromages au lait de brebis mis à l'honneur dans l'animation, sans insister. Vérifier que le client a fait son choix avant de passer au service.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le client est accueilli et écouté ; sa demande est clarifiée puis des produits adaptés lui sont proposés, avec leur appellation et leur prix. Le vendeur reste disponible et laisse le client choisir.

Question -

PDF source, p. 2

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

Démarche : confirmer avec le client les produits et les quantités demandés. Se laver les mains et utiliser des ustensiles propres adaptés, en évitant de toucher directement les fromages. Pour un fromage vendu au kilogramme, le peser et tenir compte de la tare de l'emballage afin que le poids facturé corresponde au produit. Pour un produit vendu à la pièce, vérifier le produit et le prix indiqué dans l'annexe 1. Annoncer la quantité ou le poids et le prix correspondant.

Emballer les produits de façon adaptée, en les séparant si nécessaire, puis les remettre au client avec soin. Maintenir les produits dans les conditions de conservation adaptées. Le sujet ne précise pas la commande : les produits et les quantités doivent donc être déterminés avec le client lors de la mise en situation.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Les produits et les quantités sont confirmés, pesés ou comptés correctement, puis emballés et remis au client dans de bonnes conditions d'hygiène et de conservation. Aucun poids ni aucune quantité de commande ne peut être donné à l'avance, car le sujet ne les précise pas.

Question -

PDF source, p. 2

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

Démarche : récapituler les produits et les quantités, puis vérifier que les prix saisis ou calculés correspondent aux prix affichés. Annoncer le total au client et encaisser le moyen de paiement qu'il présente, en suivant la procédure du point de vente. En cas de paiement en espèces, comparer la somme

FormaV - document d'entraînement non officiel

remise au total, calculer et vérifier la monnaie à rendre. Pour un paiement par un autre moyen, suivre les consignes de l'appareil et vérifier que le paiement est accepté. Enregistrer la vente et remettre le justificatif prévu.

Le sujet ne donne ni commande, ni total, ni moyen de paiement. Il ne permet donc pas de chiffrer l'encaissement ou la monnaie : ces éléments dépendent de la situation pratique.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> L'encaissement intervient après vérification du récapitulatif et du total. Le paiement est contrôlé, la monnaie exacte est rendue en cas de paiement en espèces, puis la vente est enregistrée et le justificatif est remis. Le montant dépend de la commande et du paiement présentés par le client.

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, ranger les produits et le matériel à leur emplacement prévu, en respectant les conditions de conservation des denrées. Évacuer les déchets et emballages dans les contenants adaptés. Nettoyer, puis désinfecter les surfaces et les ustensiles selon les consignes du poste et les produits prévus. Respecter les consignes de sécurité pour les produits de nettoyage et éviter tout contact de ceux-ci avec les denrées.

Vérifier que le plan de travail est propre et dégagé, que le matériel est rangé et que le poste est prêt pour le service suivant. Signaler au responsable toute anomalie constatée. Il s'agit des gestes attendus pour remettre le poste en état, et non d'une opération déjà réalisée.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le poste est nettoyé, désinfecté selon les consignes, rangé et prêt à être réutilisé ; les produits sont conservés dans des conditions adaptées et les déchets sont évacués correctement.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Partie 3

None points

Entretien avec le jury (10 minutes maximum)

Partie 3

Question -

PDF source, p. 2

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

Préparation à l'entretien : le jury demande d'échanger sur les activités réellement réalisées pendant les parties 1 et 2. Comme le sujet ne précise pas les gestes effectivement accomplis ni les échanges avec des clients, il ne faut pas inventer un compte rendu. La trame ci-dessous est à adapter à sa propre pratique : ne garder au « je » que les actions réellement effectuées et présenter les autres comme des propositions.

Exemple de présentation orale à personnaliser : « Avant l'ouverture, j'ai organisé mon poste pour pouvoir travailler proprement et efficacement. J'ai préparé et rangé le matériel nécessaire en suivant les consignes du centre. J'ai installé dans la vitrine réfrigérée les fromages représentant les familles demandées, en veillant à rendre les produits visibles et accessibles et à respecter les conditions de conservation indiquées.

« J'ai associé les étiquettes aux bons produits. Pour les prix, je me suis reporté(e) à l'annexe 1 et j'ai respecté l'unité qui y est indiquée : au kilogramme ou à la pièce. J'ai aussi vérifié les informations nécessaires à l'étiquetage à partir des éléments disponibles pour les produits et des consignes données. Je ne complète pas une information que je ne peux pas vérifier.

« Pour l'animation sur les fromages au lait de brebis, j'ai prévu [décrire l'action réellement préparée : par exemple, une présentation regroupée et repérable ou une signalétique]. J'ai vérifié quels produits étaient concernés à partir des informations disponibles, plutôt que de supposer leur type de lait. Cette mise en avant répond à la demande de nouveautés et de produits de qualité de la clientèle décrite dans le sujet.

« À l'ouverture, j'ai accueilli le client, écouté sa demande et répondu à ses questions avec les informations que je connaissais. J'ai servi le produit demandé avec le matériel adapté et en respectant les règles d'hygiène. J'ai vérifié la quantité ou le poids demandé, annoncé le montant à payer et procédé à l'encaissement. Après le service, j'ai remis le poste en état : j'ai rangé le matériel et nettoyé les surfaces selon les consignes. »

Points à expliquer au jury :

- **Organisation et vitrine :** expliquer comment le poste a été préparé et comment les produits de l'annexe 1 ont été présentés de façon claire, accessible et compatible avec leur conservation.
- **Étiquetage :** montrer comment chaque étiquette a été associée au bon produit. Reprendre les prix et unités de l'annexe 1 sans les confondre, et s'appuyer sur les informations réelles disponibles pour les autres mentions demandées.
- **Animation commerciale :** décrire l'action effectivement prévue autour des fromages au lait de brebis et justifier son choix par la situation de la boutique. Une signalétique ou un regroupement visible sont des exemples possibles, pas des actions à prétendre avoir réalisées si ce n'est pas le cas.
- **Hygiène et conservation :** expliquer concrètement les précautions effectivement prises, l'utilisation du matériel adapté et le respect des consignes du centre. Ne pas annoncer de température ou de règle précise qui ne figure pas dans les consignes disponibles.
- **Accueil, service et encaissement :** présenter les étapes suivies, de l'écoute de la demande à la remise du produit et au paiement, puis décrire la remise en état du poste.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Le jury peut demander de justifier un choix de présentation ou d'animation, d'expliquer comment une étiquette a été contrôlée, ou de dire comment répondre à une demande particulière. Répondre avec des exemples précis de sa pratique ; si l'action n'a pas eu lieu, la présenter clairement comme une solution qu'on proposerait.

RÉPONSE À RETENIR

Attendu : expliquer et justifier les activités réellement réalisées lors de l'agencement de la vitrine, de l'étiquetage, de la préparation de l'animation sur les fromages au lait de brebis, de l'accueil et du service des clients, de l'encaissement et de la remise en état du poste. La trame est une préparation à personnaliser : elle ne constitue pas le récit d'une prestation effectivement réalisée.

Sujet : https://www.metiers-alimentation.ac-versailles.fr/IMG/pdf/cap_cremier-fromager_2021._sujet_1_ep2_atelier_1_commercialisation._la_cave_des_fromage.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.