CORRIGÉ NON OFFICIEL

CAP (Crémier-fromager)

EP2 - Commercialisation des fromages et des produits laitiers

Session 2023

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 2023

Code sujet **2306-CAP CRMFRO EP2** 1 h 30

Proposition de corrigé pédagogique • FormaV

Se repérer dans le corrigé

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

Partie ❷ — Commercialisation
4 réponses • PDF source, p. 2, PDF source, p. 3

Partie ❸ — 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 ❶

None points

Agencement du point de vente

Partie ❶

Question –

PDF source, p. 2

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

Attendu opératoire — préparation du poste avant l’ouverture.

1. Je prends connaissance des consignes du centre, porte une tenue professionnelle propre, attache mes cheveux si nécessaire et retire les objets susceptibles de contaminer les denrées. Je me lave soigneusement les mains.
2. Je repère et organise les zones de travail : préparation et découpe, service et emballage, encaissement, déchets et produits d’entretien. Je sépare les produits alimentaires des déchets et des produits de nettoyage.
3. Je contrôle la propreté et le bon fonctionnement de la vitrine réfrigérée et des équipements, puis j’applique les consignes de conservation disponibles. Je ne choisis pas une température qui n’est pas donnée par le sujet ou l’établissement.
4. Je rassemble le matériel nécessaire : couteaux et ustensiles adaptés, surface de découpe propre, balance, emballages alimentaires, étiquettes et matériel d’entretien. Je vérifie la propreté du matériel et le garde protégé jusqu’à son utilisation.
5. Je vérifie l’état apparent des produits et les informations de traçabilité disponibles. Je limite les manipulations et le temps hors du froid, et je prévois une séparation des produits lorsque cela est nécessaire pour éviter les contaminations croisées ou les transferts d’odeurs.

Justification. Un poste organisé et du matériel propre permettent de travailler efficacement et de réduire les risques de contamination tout en préservant les produits.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le poste à préparer doit être propre, organisé et équipé du matériel nécessaire ; les équipements et les produits sont contrôlés et les consignes d’hygiène et de conservation sont respectées. Il s’agit des attendus à réaliser pendant l’épreuve pratique.

Question –

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

> 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.

Attendu opératoire — mise en place de la vitrine réfrigérée. Je sélectionne, parmi les produits effectivement mis à disposition, des exemples couvrant les familles représentées dans l’annexe 1. Je vérifie les appellations et les informations de traçabilité des produits présents. Je les dispose dans une vitrine propre, sans la surcharger, en gardant les produits visibles et les étiquettes lisibles. Je respecte les consignes de conservation, limite le temps passé hors du froid et évite les contacts ou transferts d’odeurs entre produits.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Famille ou catégorie à présenter	Exemples de l'annexe 1
Pâtes fraîches	Fromage frais aux fruits secs ; Fromage frais aux fines herbes ou poivre
Pâtes molles à croûte fleurie	Brie de Meaux ; Camembert de Normandie ; Chaource 250g ; Brillat savarin 500g
Pâtes molles à croûte lavée	Langres ; Petit livarot 250g ; Maroilles 720g
Pâtes pressées non cuites	Cantal entre-deux ; Gouda jeune ; Morbier ; Reblochon laitier ; Tomme de Savoie ; Petit Basque ou équivalent 600g
Pâtes pressées cuites	Abondance ; Comté 12 mois ; Comté 18 mois
Pâtes persillées	Bleu d'Auvergne ; Gorgonzola ; Roquefort
Fromages de chèvre — catégorie liée au lait utilisé	Rocamadour ; Sainte-maure-de-touraine ; Valençay
Pâtes filées	Mozzarella di Buffala Campana

Les familles technologiques et l'origine du lait sont deux critères différents : par exemple, la catégorie « fromages de chèvre » désigne le lait utilisé et ne remplace pas le classement par technologie. Le Fromage Vegan et les deux laits de l'annexe sont présentés à part, car ils ne sont pas des familles de fromages laitiers à classer dans ce tableau. Si un produit représentatif n'est pas fourni au centre, je le signale au lieu d'en inventer la présence.

Justification. Un assortiment lisible présentant les différentes familles aide le client à comparer les produits ; une disposition soignée et des manipulations maîtrisées contribuent à leur bonne conservation.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La vitrine est organisée avec les produits disponibles représentant les familles de pâtes fraîches, molles à croûte fleurie, molles à croûte lavée, pressées non cuites, pressées cuites, persillées et filées. Les fromages de chèvre sont également repérés comme catégorie liée au lait utilisé. Les laits et le Fromage Vegan sont présentés séparément de ces familles de fromages laitiers.

Question –

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

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

Attendu opératoire — étiquetage. Je place une étiquette lisible à proximité immédiate de chaque produit. Je reprends l'appellation et l'unité figurant dans l'annexe 1 : prix au kilogramme pour les produits indiqués « kg », prix à la pièce pour ceux indiqués « pièce », et prix au litre pour les laits. Je ne transforme pas un prix à la pièce en prix au kilogramme, ni l'inverse.

Pour compléter les informations réglementaires, je consulte l'étiquetage du produit, sa fiche et les documents de traçabilité. Je rends accessibles les informations requises selon le mode de vente, notamment celles relatives aux allergènes. Je ne déduis pas du seul nom commercial une composition complète, une origine précise ou des mentions qui ne sont pas données. Pour un produit préemballé, son étiquetage complet doit être conservé et présenté. L'annexe fournit les appellations, les unités et les prix, mais pas toutes les informations propres à chaque produit.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Appellation de l’annexe 1	Unité	Prix indiqué
Abondance	kg	30,90 € / kg
Bleu d'Auvergne	kg	22,60 € / kg
Brie de Meaux	kg	26,60 € / kg
Brillat savarin 500g	pièce	12,00 € / pièce
Camembert de Normandie	pièce	7,90 € / pièce
Cantal entre-deux	kg	30,40 € / kg
Chaource 250g	pièce	7,90 € / pièce
Comté 12 mois	kg	31,30 € / kg
Comté 18 mois	kg	34,40 € / kg
Fromage frais aux fruits secs	pièce	7,35 € / pièce
Fromage frais aux fines herbes ou poivre	pièce	7,35 € / pièce
Gorgonzola	kg	28,20 € / kg
Gouda jeune	kg	32,40 € / kg
Lait pasteurisé entier	Litre	2,90 € / litre
Lait UHT demi-écrémé	Litre	1,60 € / litre
Langres	pièce	5,90 € / pièce
Petit livarot 250g	pièce	7,90 € / pièce
Maroilles 720g	pièce	18,00 € / pièce
Morbier	kg	26,50 € / kg
Mozzarella di Buffala Campana	pièce	4,90 € / pièce
Petit Basque ou équivalent 600g	pièce	20,50 € / pièce
Reblochon laitier	pièce	6,50 € / pièce
Rocamadour	pièce	1,90 € / pièce
Roquefort	kg	29,10 € / kg
Sainte-maure-de-touraine	pièce	10,90 € / pièce
Tomme de Savoie	kg	24,60 € / kg
Valençay	pièce	9,90 € / pièce
Fromage Vegan	pièce	5,50 € / pièce

Pour les produits contenant du lait, je vérifie les informations relatives à l’allergène lait sur les documents du produit et les rends accessibles au client selon les règles applicables. Pour le Fromage Vegan, je vérifie également la composition et les mentions du fabricant au lieu de présumer de ses ingrédients. Les prix du

tableau reproduisent ceux de l'annexe 1 ; aucune autre caractéristique n'est ajoutée à l'étiquette sans justificatif.

Justification. L'étiquette doit permettre d'identifier clairement le produit et son prix, avec l'unité correcte. Les autres informations doivent être exactes et vérifiées pour le produit réellement présenté.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Chaque produit reçoit une étiquette lisible reprenant son appellation et le prix de l'annexe 1 dans la bonne unité : €/kg, €/pièce ou €/litre. Les autres informations réglementaires sont complétées à partir de l'étiquetage et des documents du produit ; elles ne sont pas inventées lorsque l'annexe ne les fournit pas.

Question –

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

> Prévoir une animation autour d'un fromage de « Normandie » en proposant des actions de votre choix, à l'aide éventuellement du matériel et autres accessoires à disposition.

Animation proposée : mise en avant du Camembert de Normandie. Ce fromage figure dans l'annexe 1 au prix de 7,90 € la pièce. Je lui réserve un emplacement propre et visible dans la vitrine et installe une étiquette indiquant l'appellation et le prix. Je peux ajouter une affiche courte annonçant la découverte du produit ou une dégustation, si le matériel et les conditions d'hygiène le permettent.

1. Avant l'ouverture, je contrôle l'état du produit et ses informations de traçabilité.
2. Si une dégustation est autorisée et réalisable dans de bonnes conditions, je prépare les portions avec un ustensile propre, en limitant leur exposition et en respectant les consignes de conservation. Je ne remets pas en vitrine des portions qui ont été exposées de façon inadaptée.
3. Je rends accessibles les informations sur les allergènes et vérifie les éventuels autres ingrédients à partir des documents du produit.
4. J'accueille le client, présente l'appellation et le prix, et ne donne que des informations confirmées par l'étiquetage ou la traçabilité. Je peux proposer un accompagnement seulement s'il est disponible, en vérifiant les informations pertinentes le concernant.
5. Après l'animation, je retire les déchets et nettoie le matériel utilisé.

Justification. Cette mise en avant répond à l'animation sur un fromage de Normandie indiquée dans la situation professionnelle et permet de faire découvrir le produit sans avancer de caractéristique non vérifiée.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Mettre en avant le Camembert de Normandie à 7,90 € la pièce, avec une présentation visible et une information claire. Une dégustation peut être proposée si le matériel et les conditions sanitaires le permettent ; les informations communiquées aux clients doivent être vérifiées.

Question –

PDF source, p. 2

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

Attendu opératoire — contrôle de la propreté avant l'ouverture. Je vérifie la vitrine, le plan de travail, les surfaces de contact, les ustensiles et les zones accessibles aux clients. Si un nettoyage est nécessaire, j'applique le protocole de l'établissement et la notice du produit : j'éloigne les denrées, nettoie les souillures, respecte les conditions d'utilisation et le temps de contact indiqués, puis rince si la notice le demande. Je range les produits d'entretien à l'écart des aliments et évite toute projection sur les denrées.

J’évacue les déchets, nettoie les zones souillées, range le matériel propre et me lave les mains avant de manipuler les produits. Je termine par un contrôle visuel du sol, de la vitrine et du poste : les surfaces sont propres, le passage est dégagé et aucun aliment ou ustensile n’est en contact avec un produit d’entretien.

Justification. La propreté réduit les risques de contamination et assure une présentation accueillante. La méthode, la dilution et la durée de contact dépendent des consignes du produit et de l’établissement ; elles ne sont pas précisées dans le sujet et ne doivent pas être inventées.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Avant l’ouverture, les surfaces et le matériel sont propres, les déchets sont évacués, les produits d’entretien sont rangés à l’écart des denrées et le poste est net et dégagé.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Partie ❷

None points

Commercialisation

Partie ❷

Question –

PDF source, p. 2

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

Démarche et attendus. Saluer le client avec courtoisie et se rendre disponible sans le presser. Lui demander ce qu'il recherche, puis écouter sa réponse et préciser, si cela est utile, ses goûts, l'occasion, le nombre de convives ou son budget. Reformuler sa demande pour vérifier qu'elle a été comprise, puis proposer un choix adapté en présentant clairement les caractéristiques des produits. La boutique valorisant les produits du terroir et l'authenticité, on peut expliquer l'origine et le type de fromage sans avancer d'informations qui ne sont pas connues. Si le client demande le fromage mis en avant, proposer le Camembert de Normandie ; l'annexe 1 indique 7,90 € la pièce. Le sujet ne précise ni taux de remise ni prix promotionnel : ne pas en inventer.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le client est accueilli, écouté et conseillé en fonction de sa demande. Les informations et les prix communiqués sont ceux que l'on connaît et ceux de l'annexe 1 ; aucune remise non indiquée n'est annoncée.

Question –

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

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

Démarche et attendus. Faire confirmer au client le produit choisi et la quantité souhaitée. Respecter l'unité de vente de l'annexe 1 : peser les produits indiqués « kg », compter ceux indiqués « pièce » et mesurer ceux indiqués « Litre ». Pour un produit vendu au kilogramme, utiliser la balance en tenant compte de la tare de l'emballage, puis établir le prix à partir du poids réellement servi et du prix au kilogramme de l'annexe. Vérifier le poids ou le nombre de pièces avec le client avant de terminer la vente.

Respecter les règles d'hygiène : mains propres, matériel et ustensiles adaptés et propres, précautions pour éviter les contaminations croisées. Découper avec un couteau adapté et propre, emballer le produit dans un emballage approprié au contact alimentaire et garder les produits au froid autant que possible. Identifier le produit et son prix selon la procédure de la boutique, puis transmettre la commande à l'encaissement. À titre de repère, le Camembert de Normandie est vendu 7,90 € la pièce selon l'annexe 1.

Aucune commande précise n'étant donnée, on ne peut déterminer ni quantité servie ni montant de vente particulier.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Servir la quantité confirmée, en pesant les produits vendus au kilogramme ou en comptant les produits vendus à la pièce, puis emballer et identifier la commande proprement. Le prix est établi avec l'unité et le tarif correspondants de l'annexe 1 ; le client vérifie sa commande avant l'encaissement.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Question –

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

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

Démarche et attendus. Reprendre les produits et quantités réellement servis. Vérifier les prix appliqués avec l'annexe 1 : prix au kilogramme pour les lignes indiquées « kg », prix à la pièce pour les lignes indiquées « pièce » et prix au litre pour les laits. Pour un produit pesé, tenir compte du poids net effectivement vendu et du prix correspondant au kilogramme. Annoncer le montant total au client. Le sujet ne donnant ni panier ni quantité, aucun total particulier ne peut être calculé.

Encaisser selon le moyen de paiement accepté par la boutique. Pour un paiement en espèces, vérifier la somme remise et rendre la monnaie exacte ; pour un paiement par carte, suivre la procédure du terminal et vérifier que le paiement est accepté. Enregistrer la vente à la caisse et remettre au client le justificatif prévu par la boutique ainsi que ses produits. Aucune réduction n'étant chiffrée dans le sujet, ne pas en déduire ni en annoncer une.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> L'encaissement correspond aux produits réellement servis et aux prix de l'annexe 1. Le total est annoncé, le paiement est vérifié, la vente est enregistrée et le justificatif prévu par la boutique est remis. Sans détail du panier, le montant total reste indéterminable.

Question –

PDF source, p. 2

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

Démarche et attendus. Une fois le service et l'encaissement terminés, débarrasser le poste de travail et trier les déchets selon les consignes de la boutique. Ranger les produits destinés à être conservés dans les conditions appropriées, en maintenant la chaîne du froid. Nettoyer le plan de travail, les ustensiles et le matériel utilisés ; les désinfecter conformément au protocole de l'établissement, s'il le prévoit. Utiliser les produits d'entretien selon leurs consignes et éviter tout contact avec les denrées. Ranger le matériel propre, se laver les mains et vérifier que le poste est propre et ordonné.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le poste est débarrassé et nettoyé, les déchets sont triés, le matériel est rangé et les produits à conserver sont remis dans des conditions adaptées, notamment au froid, conformément aux consignes de la boutique.

Partie ❸

None points

Entretien avec le jury

Partie ❸

Question –

PDF source, p. 2

> Vous échangez avec le jury sur vos activités réalisées lors des parties ❶ et ❷.

Démarche de préparation : l'entretien dure 10 minutes et porte sur les activités réellement réalisées pendant les parties ❶ et ❷. Pour le préparer, je reprends les étapes dans l'ordre et je suis prêt(e) à expliquer mes choix, mes gestes et leur objectif. Je ne présente pas comme réalisées des actions que je n'ai pas effectuées : si je parle d'une autre façon de faire, je la présente comme une proposition.

Pour la partie ❶, je peux expliquer comment j'ai organisé mon poste, installé dans la vitrine réfrigérée des produits représentant les familles de fromages demandées, réalisé l'étiquetage avec les informations réglementaires requises et veillé à la propreté avant l'ouverture. Je justifie mes choix par une présentation soignée, l'hygiène et la bonne conservation des produits. Les informations réglementaires précises à afficher dépendent des produits et ne sont pas détaillées dans la consigne : je ne dois donc pas en inventer.

Pour l'animation, je peux expliquer les actions que j'ai réellement mises en place autour d'un fromage de Normandie. Le Camembert de Normandie est un exemple possible : l'annexe 1 indique un prix de 7,90 € la pièce. Je peux aussi évoquer cette animation comme une proposition si je ne l'ai pas effectivement réalisée.

Pour la partie ❷, je décris la prise en charge du client, le service du produit demandé, l'encaissement et la remise en état du poste. Je peux expliquer comment j'ai écouté la demande et adapté mon accueil, sans prétendre connaître une vente ou une situation client qui n'est pas précisée dans le sujet.

RÉPONSE À RETENIR

Exemple de réponse orale à adapter à ce qui a réellement été réalisé :

> « Pour la partie ❶, je peux expliquer comment j'ai organisé mon poste et préparé le matériel. J'ai installé les produits dans la vitrine réfrigérée en veillant à représenter les familles de fromages demandées, à présenter les produits de façon soignée et à les manipuler dans de bonnes conditions d'hygiène et de conservation. J'ai réalisé l'étiquetage en vérifiant les informations requises pour chaque produit et en respectant le prix et l'unité indiqués dans l'annexe.
>
> Pour l'animation normande, le Camembert de Normandie est un choix possible. Son prix indiqué dans l'annexe est de 7,90 € la pièce. Je peux expliquer les actions que j'ai réellement mises en place pour le mettre en avant. Si je ne les ai pas réalisées, je les présente seulement comme une proposition. J'ai également veillé à la propreté générale avant l'ouverture.
>
> Pour la partie ❷, j'explique comment j'ai pris en charge les clients, servi leur demande et procédé à l'encaissement. À l'issue de ces activités, j'ai remis le poste de travail en état. Je peux préciser mes gestes et mes choix à partir de ce que j'ai réellement fait. »

Il faut remplacer toute phrase qui ne correspond pas à l'activité réelle par un récit exact, ou la formuler explicitement comme une proposition.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Sujet : https://www.metiers-alimentation.ac-versailles.fr/IMG/pdf/ep2_a1_s1_sujet_2023pdf.pdf
© FormaV EI • Proposition de correction, distincte d'un corrigé officiel.

FormaV - document d'entraînement non 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.