CAPA (Services aux personnes et vente en espace rural)

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

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

CAP agricole Services aux personnes et vente en espace rural - Épreuve E6 : activités de vente

Édition 2026 • Code sujet : FV-ENT-SAPV-E6 • Durée : **75 minutes** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Préparer et réaménager le rayon petit-déjeuner (4 questions) **Page 3**

2. Accueillir, conseiller et réaliser une vente (4 questions) **Page 6**

3. Expliquer et justifier ses choix professionnels (4 questions) **Page 9**

4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 11**

Sujet associé **(PDF) :** https://capasapver.fr/assets/annales/capa-sapver/Techniques et pratiques commerciales/2026/CAPA (Services aux personnes et vente en espace rural) - Techniques et pratiques commerciales - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

FormaV - document d'entraînement non officiel

1. Préparer et réaménager le rayon petit-déjeuner

À l'Épicerie de la Vallée, le candidat réorganise le rayon petit-déjeuner à partir du plan d'implantation, des stocks disponibles et des consignes de l'entreprise. Il réalise la mise en rayon, le réassortiment et la rotation, puis contrôle l'état marchand de l'espace.

Préparation et vérifications

Question 1.1. Avant d'intervenir, indiquez deux vérifications à effectuer sur la zone de vente et sur les produits, puis précisez la conduite à tenir si un emballage est abîmé ou si une information de conservation est illisible.

Avant d'intervenir, vérifier la zone de vente : la tablette doit être propre, stable et dégagée pour permettre l'accès aux produits sans risque. Vérifier aussi les produits : dates valides, emballages intacts et informations de conservation lisibles. Si un emballage est abîmé ou si une information de conservation est illisible, ne pas mettre l'unité en vente. L'isoler du stock commercialisable et prévenir le responsable, conformément aux consignes de rangement et de sécurité.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Vérifier la propreté et la sécurité de la zone, ainsi que l'état et les informations des produits. Isoler toute unité non conforme et prévenir le responsable.

Calcul des facings

Question 1.2. À l'aide du DT 1, calculez le nombre maximal de facings de flocons d'avoine et de miel sur les longueurs prévues. Présentez les calculs avec les unités et reportez les résultats dans le DR 1.

Le nombre maximal de facings est la partie entière de la longueur utile divisée par la largeur de l'emballage. Pour les flocons : $\lfloor 1\,200\ \text{mm} \div 120\ \text{mm} \rfloor = 10$. Pour le miel : $\lfloor 900\ \text{mm} \div 75\ \text{mm} \rfloor = 12$. Les divisions étant exactes, les deux longueurs sont entièrement utilisées. Reporter les opérations dans la colonne « Calcul du nombre de facings » du DR 1 et les résultats dans la colonne « Facings possibles ».

DR 1 : calcul des facings

Produit	Longueur utile affectée	Largeur d'un emballage	Calcul du nombre de facings	Facings possibles	Quantité mise en rayon	Quantité restant en réserve
Flocons d'avoine 500 g	1 200 mm	120 mm	1 200 mm ÷ 120 mm = 10	.....	.....	.....
Miel toutes fleurs 250 g	900 mm	75 mm	900 mm ÷ 75 mm = 12	.....	.....	.....
Compote de pommes 4 × 100 g	Emplacement inférieur	95 mm	Sans calcul demandé	.....	.....	.....

FormaV - document d'entraînement non officiel

✓ RÉPONSE À RETENIR

Flocons d'avoine : 10 facings. Miel : 12 facings. Ces nombres remplissent les longueurs utiles prévues du rayon.

Implantation et réassortiment

Question 1.3. Réalisez l'implantation demandée, procédez au réassortiment et au facing. Complétez le DR 1 en indiquant les quantités mises en rayon et celles restant en réserve pour chaque produit, puis appliquez la rotation indiquée au DT 2.

Respecter les emplacements du plan : flocons au niveau supérieur à gauche, miel au niveau central au milieu, compotes au niveau inférieur à droite. Orienter les étiquettes vers le client, aligner les bocaux et laisser visible le prix des compotes. Pour le décompte ci-dessous, une unité occupe chaque facing : le surplus de flocons reste en réserve.

Produit	En rayon	En réserve	Rotation
Flocons d'avoine	10 unités	8 unités	15/09/2026 devant
Miel toutes fleurs	12 unités	0 unité	30/11/2026 devant
Compote de pommes	15 unités	0 unité	20/08/2026 devant

Contrôler la validité des dates et l'intégrité des emballages avant la mise en rayon. Placer devant les unités portant la date valide la plus proche, puis ranger le surplus en réserve. Toute unité impropre à la vente doit être isolée et signalée au responsable.

DR 1 : quantités mises en rayon et en réserve

Produit	Longueur utile affectée	Largeur d'un emballage	Calcul du nombre de facings	Facings possibles	Quantité mise en rayon	Quantité restant en réserve
Flocons d'avoine 500 g	1 200 mm	120 mm	.....	.....	10	8
Miel toutes fleurs 250 g	900 mm	75 mm	.....	.....	12	0
Compote de pommes 4 × 100 g	Emplacement inférieur	95 mm	Sans calcul demandé	.....	15	0

✓ RÉPONSE À RETENIR

En rayon : 10 paquets de flocons, 12 pots de miel et 15 compotes. En réserve : 8 paquets de flocons, aucun miel ni compote.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Contrôle après implantation

Question 1.4. Après le réaménagement, contrôlez l'étiquetage et la propreté du rayon. Signalez toute anomalie constatée ou, en l'absence d'anomalie, indiquez les contrôles effectués dans le DR 1.

Après le réaménagement, vérifier que les étiquettes de prix sont visibles et placées devant les bons produits. Contrôler que les emballages sont intacts, que la tablette et les produits sont propres, et que les articles restent accessibles. Vérifier également que la rotation est respectée : les produits dont la date valide est la plus proche sont placés devant. En cas d'anomalie, la corriger si possible ; isoler tout produit impropre à la vente et en informer le responsable.

- Noter les résultats de ces contrôles dans le DR 1.
- Si aucun défaut n'est constaté, indiquer que les produits et le rayon sont conformes.

DR 1 : contrôles après implantation

Contrôles effectués après implantation

Point de contrôle	Résultat ou anomalie constatée	Action réalisée ou à réaliser
Étiquettes prix visibles	Visibles	Contrôlé
Emballages intacts	Intacts	Contrôlé
Rayon propre et produits accessibles	Propre, accessibles	Contrôlé
Rotation des produits effectuée	Dates ordonnées	Effectuée

✓ RÉPONSE À RETENIR

Prix visibles, emballages intacts, rayon propre et produits accessibles, rotation respectée. Signaler au responsable toute anomalie non corrigée ou tout produit impropre.

FormaV - document d'entraînement non officiel

2. Accueillir, conseiller et réaliser une vente

Un client souhaite acheter un petit-déjeuner pour deux personnes, facile à transporter, sans produit nécessitant une conservation au froid avant ouverture et dans la limite de 8,00 €. Le candidat découvre et reformule le besoin, propose des produits adaptés, puis conclut la vente des flocons d'avoine et du miel choisis par le client.

Accueil et découverte du besoin

Question 2.1. Réalisez l'accueil du client et posez des questions permettant de préciser son besoin. Reformulez sa demande avant de proposer les produits.

« Bonjour, bienvenue à l'Épicerie de la Vallée. Que souhaitez-vous pour votre petit-déjeuner ? » Je demande combien de personnes mangeront, quels produits elles souhaitent associer et si une préférence particulière doit guider le choix. Je vérifie aussi les contraintes de transport et de conservation, ainsi que le budget annoncé.

Je reformule avant de proposer : « Vous recherchez un petit-déjeuner pour deux personnes, facile à transporter, sans produit nécessitant le froid avant ouverture, et pour 8,00 € maximum. C'est bien cela ? »

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Besoin reformulé : petit-déjeuner pour deux, transport facile, sans froid avant ouverture, budget maximal de 8,00 €.

Proposition argumentée

Question 2.2. Présentez une proposition adaptée en vous appuyant sur les caractéristiques et les prix du DT 2. Justifiez oralement en quoi votre proposition répond aux besoins exprimés et respecte le budget.

Produit proposé	Prix TTC	Quantité	Montant
Flocons d'avoine 500 g	2,40 €	1	2,40 €
Miel toutes fleurs 250 g	5,20 €	1	5,20 €
Total	2,40 € + 5,20 €		7,60 €

« Je vous propose un paquet de flocons d'avoine et un pot de miel, à associer pour le petit-déjeuner de deux personnes. » Les produits secs ou en bocal se rangent en zone sèche selon le DT 2. Je vérifie l'intégrité des emballages et les informations de conservation avant la vente. À 7,60 €, cette proposition respecte le budget de 8,00 €, avec 0,40 € restant. « Est-ce que cela vous convient ? »

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Flocons d'avoine et miel : 7,60 €, soit 0,40 € sous le budget maximal.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Conclusion et encaissement

Question 2.3. Concluez la vente des produits choisis par le client. Annoncez le total, simulez l'encaissement sur la base d'un règlement de 10,00 €, annoncez la monnaie à rendre et inscrivez le calcul sur le DR 2.

Je confirme le choix des deux articles, puis j'annonce clairement le prix avant l'encaissement. Je complète le DR 2 avec une unité de chaque produit et leur montant respectif.

Article	Calcul	Montant
Flocons d'avoine	2,40 € × 1	2,40 €
Miel	5,20 € × 1	5,20 €
Total des achats	2,40 € + 5,20 €	7,60 €
Monnaie rendue	10,00 € − 7,60 €	2,40 €

« Le total est de 7,60 €. Vous me remettez 10,00 €, je vous rends 2,40 €. » Je rends la monnaie et le ticket au client.

DR 2 complété

Calcul du total et de la monnaie

Article	Prix unitaire	Quantité	Montant
Flocons d'avoine 500 g	2,40 €	1	2,40 €
Miel toutes fleurs 250 g	5,20 €	1	5,20 €
Total des achats	.....	.....	7,60 €
Somme remise par le client	.....	.....	2,40 €
Monnaie à rendre	.....	.....	10,00 €

Utiliser les prix TTC figurant au DT 2

✓ RÉPONSE À RETENIR

Total : 7,60 €. Règlement : 10,00 €. Monnaie à rendre : 2,40 €.

Fin de l'échange

Question 2.4. Terminez l'échange de manière professionnelle et mentionnez un service associé pertinent, sans le présenter comme obligatoire pour l'achat.

1. Je remets au client ses achats et son ticket, puis je le remercie pour sa visite et lui souhaite une bonne journée ainsi qu'un bon petit-déjeuner.

2. Comme il souhaite transporter facilement ses achats, je peux lui proposer un sac, s’il est disponible, en précisant que ce service est facultatif et ne conditionne pas la vente.

Je reste disponible pour une question complémentaire, puis je prends congé avec courtoisie.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Remercier le client, lui souhaiter une bonne journée et proposer, s’il est disponible, un sac facultatif pour faciliter le transport.

FormaV - document d'entraînement non officiel

3. Expliquer et justifier ses choix professionnels

Au cours d'un entretien de 15 minutes, le candidat revient sur les opérations réalisées pour le rayon et la vente. Il justifie ses choix à partir des documents techniques et de ses gestes, et indique les situations qui nécessiteraient d'alerter le responsable.

Implantation et répartition du stock

Question 3.1. Justifiez l'ordre d'implantation, le nombre de facings et la répartition entre le rayon et la réserve retenus pour les produits concernés.

Produit	Emplacement prévu	Rayon	Réserve
Flocons d'avoine	Niveau des yeux, à gauche	10 facings	8 unités
Miel	Niveau central, au milieu	12 facings	0 unité
Compote	Niveau inférieur, à droite	15 unités	0 unité

Les facings maximaux sont calculés avec les longueurs utiles : 1 200 ÷ 120 = 10 et 900 ÷ 75 = 12. Je respecte l'implantation du plan, avec les étiquettes tournées vers le client et les faces avant alignées. Pour la compote, le document ne demande pas de calcul de facings : les 15 unités disponibles sont mises en rayon en laissant l'étiquette prix visible.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Flocons : 10 en rayon, 8 en réserve ; miel : 12 en rayon ; compotes : 15 en rayon.

Rotation et produits impropres à la vente

Question 3.2. Expliquez comment vous avez appliqué la rotation des produits et quelles mesures vous prendriez si vous repériez un produit dont la date est dépassée ou dont l'emballage est détérioré.

1. Je vérifie la date de chaque produit et l'état de son emballage. Les lots indiqués portent les dates du 20/08/2026 pour les compotes, du 15/09/2026 pour les flocons et du 30/11/2026 pour le miel.
2. Pour chaque produit, je place devant les unités portant la date valide la plus proche, conformément à la consigne de rotation.
3. Si une date est dépassée, si l'emballage est détérioré ou si une étiquette est illisible, je ne mets pas le produit en vente : je l'isole et préviens le responsable.

Je ne remets un produit en rayon qu'après vérification de sa conformité.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Rotation par date valide la plus proche ; tout produit impropre ou illisible est isolé et signalé au responsable.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Adéquation du conseil

Question 3.3. Expliquez comment vous avez vérifié que votre conseil correspondait aux besoins du client et à son budget.

Je reprends avec le client les critères exprimés : petit-déjeuner pour deux, transport facile, absence de conservation au froid avant ouverture et budget maximal de 8,00 €. Je propose les flocons et le miel comme association, puis vérifie l'intégrité et le format des emballages ainsi que les consignes de conservation figurant sur ceux-ci. Le total est de 2,40 € + 5,20 € = 7,60 €, inférieur au budget de 0,40 €. J'annonce ce montant et vérifie l'accord du client avant de conclure.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Flocons et miel : 7,60 €, soit 0,40 € sous le budget maximal de 8,00 €, sous réserve des consignes de conservation indiquées sur les emballages.

Prévention et sécurité

Question 3.4. Indiquez deux règles de prévention que vous avez appliquées pendant le réassortiment et le rangement des produits.

Pour limiter les risques pendant le réassortiment, j'applique les consignes de manutention et de rangement du responsable :

- J'évalue la charge du carton, le garde près du corps et évite les torsions.
- Je range les produits secs et les bocaux sur une tablette propre et stable, afin d'assurer un rangement sûr et accessible.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Évaluer la charge, garder le carton près du corps sans torsion ; ranger les produits secs et bocaux sur une tablette propre et stable.

FormaV - document d'entraînement non officiel

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

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve E6 du CAP agricole Services aux personnes et vente en espace rural, Édition 2026, porte le code FV-ENT-SAPV-E6 et dure 75 minutes, coefficient 4. Dans une épicerie rurale, le candidat réaménage un rayon petit-déjeuner, accueille et conseille un client, réalise une vente puis justifie ses pratiques. Les compétences évaluées concernent l'implantation, la rotation, la sécurité et la relation commerciale.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le nombre maximal de facings est la partie entière de la longueur utile divisée par la largeur de l'emballage : N = ⌊L/l⌋.
- La rotation place devant les produits valides et intacts portant la date la plus proche.
- Un emballage abîmé ou une étiquette illisible impose d'isoler le produit et de prévenir le responsable.
- La monnaie rendue se calcule par M = S − T, où S est la somme remise et T le total des achats.

Points de vigilance & attentes du jury

- Respecter l'emplacement demandé, orienter les étiquettes vers le client et garder les produits accessibles.
- Présenter les calculs de facings avec les unités et distinguer les quantités en rayon de celles en réserve.
- Vérifier l'état des emballages, les dates, la visibilité des prix et la propreté après l'implantation.
- Reformuler le besoin, vérifier conservation et budget, annoncer le total puis conclure poliment la vente.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le nombre maximal de facings avec les dimensions du sujet ?

Divisez la longueur utile du niveau par la largeur de l'emballage et retenez la partie entière. Pour les flocons, 1 200 mm divisés par 120 mm donnent 10 facings. Pour le miel, 900 mm divisés par 75 mm donnent 12 facings.

Q : Que faire si un produit a une date dépassée ou un emballage détérioré ?

Ne le mettez pas en vente. Isolez le produit et signalez-le au responsable. Pour la rotation, placez devant les unités à date la plus proche seulement si leur date est valide et leur emballage intact.

Q : Comment organiser les trois temps de l'épreuve de 75 minutes ?

Le sujet prévoit 45 minutes pour réaménager le rayon, 15 minutes pour accueillir le client et réaliser la vente, puis 15 minutes d'entretien avec le jury. Respectez ce découpage et gardez du temps pour renseigner les documents réponse demandés.

Q : Quels critères professionnels faut-il montrer au jury pendant l'épreuve ?

Montrez une implantation conforme et un rayon propre, des contrôles fiables des produits et de la rotation, une manutention prudente, puis un conseil adapté au besoin et au budget. Justifiez vos choix avec les données des documents techniques.

Sujet associé **associé (PDF) :** https://capasapver.fr/assets/annales/capa-sapver/Techniques et pratiques commerciales/2026/CAPA (Services aux personnes et vente en espace rural) - Techniques et pratiques commerciales - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources CAPA (Services aux personnes et vente en espace rural) : 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.