CAPA (Services aux personnes et vente en espace rural)

SUJET D'ENTRAÎNEMENT NON OFFICIEL

Sujet rédigé par FormaV avec l'aide d'outils d'intelligence artificielle, pour s'entraîner. Ce document n'a pas été donné à l'examen : ce n'est ni un sujet officiel ni une annale de session. Les entreprises, données et documents qu'il contient sont fictifs.

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.

ÉDITION 2026
Métropole - Antilles - Guyane - Réunion

CERTIFICAT D'APTITUDE PROFESSIONNELLE AGRICOLE - SERVICES AUX PERSONNES ET VENTE EN ESPACE RURAL

ÉPREUVE E6 : ACTIVITÉS DE VENTE

Coefficient : 4 **Durée : 75 minutes**

Matériel autorisé : **L'usage de la calculatrice n'est pas autorisé.**

Le sujet comporte **10 pages** numérotées de 1/10 à 10/10. Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

Le candidat se présente avec ses équipements de protection individuelle. Le matériel professionnel, les produits et les documents utiles aux situations sont mis à disposition.

FormaV - document d'entraînement non officiel

DOSSIER SUJET

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE ET CONSIGNES DE L'ÉPREUVE : ÉPICERIE DE LA VALLÉE, 12 RUE DES TILLEULS, 46120 LACAPELLE-MARIVAL

Vous intervenez dans l'espace de vente de l'Épicerie de la Vallée, commerce rural proposant des produits alimentaires et des produits du quotidien. Le responsable vous confie le réaménagement d'une partie du rayon petit-déjeuner, puis l'accueil et le conseil d'un client. Vous devez appliquer les consignes de l'entreprise, respecter les informations portées sur les emballages et assurer la propreté et la sécurité de l'espace de vente.

L'épreuve se déroule en trois temps : 45 minutes pour réaménager le rayon, 15 minutes pour accueillir un client et réaliser une vente, puis 15 minutes d'entretien avec le jury pour expliquer certains choix. Le barème présenté dans le sujet est ramené à 20 points.

Les températures indiquées dans les documents sont les consignes de conservation applicables aux produits de cette situation. Elles ne remplacent pas les indications figurant sur l'étiquetage des produits.

PARTIE 1 : Préparer et réaménager le rayon (7 points)

CP6.1 : Maintenir l'espace de vente en état marchand

À partir des documents DT 1 et DT 2, prenez connaissance de l'implantation prévue, des stocks disponibles et des consignes de l'entreprise. Réalisez le réaménagement du rayon petit-déjeuner dans le temps imparti. Les dimensions du mobilier et des emballages figurent dans les documents. Les produits doivent être présentés de manière lisible, accessibles aux clients et rangés selon l'implantation demandée.

Pour le calcul des facings, utilisez la relation : nombre de facings possibles = partie entière de la longueur disponible divisée par la largeur d'un emballage, soit $N = \lfloor L/l \rfloor$.

Consignes d'implantation et état des produits

Produit	Emplacement demandé	Stock disponible	Consigne particulière
Flocons d'avoine 500 g	Niveau des yeux, à gauche	18 unités	Étiquettes orientées vers le client
Miel toutes fleurs 250 g	Niveau central, au milieu	12 unités	Bocaux stables, faces avant alignées
Compote de pommes 4 × 100 g	Niveau inférieur, à droite	15 unités	Ne pas masquer l'étiquette prix

Données de la situation à appliquer lors du réaménagement.

1.1 (1,5 point) 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.

FormaV - document d'entraînement non officiel

1.2 (2 points) 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.

1.3 (2,5 points) Réalisez l'implantation demandée, procédez au réassortiment et au facing. Complétez le DR 1 en indiquant les quantités mises en rayon et les quantités restant en réserve. Appliquez la rotation indiquée au DT 2.

1.4 (1 point) 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.

PARTIE 2 : Accueillir, conseiller et réaliser une vente (8 points)

CP6.2 : Accompagner le client dans son acte d'achat

Un client entre dans le magasin et souhaite acheter un petit-déjeuner pour deux personnes. Il indique qu'il préfère des produits faciles à transporter, qu'il dispose d'un budget maximal de 8,00 € et qu'il souhaite éviter les produits nécessitant une conservation au froid avant ouverture. Accueillez le client, identifiez ses besoins, proposez des produits adaptés et concluez la vente. Les prix et informations produits figurent au DT 2.

Le client achète finalement un paquet de flocons d'avoine et un pot de miel. Pour le rendu de monnaie, appliquez : monnaie rendue = somme remise par le client moins total des achats, soit $M = S - T$.

Fiche de préparation de la vente

Besoin exprimé	Information à vérifier	Réponse ou proposition à apporter
Petit-déjeuner pour deux personnes	Quantités et usages des produits	Proposer une association cohérente
Transport facile	Format et état de l'emballage	Vérifier la praticité et l'intégrité
Budget maximal de 8,00 €	Prix de vente affichés	Annoncer le total avant encaissement
Pas de produit nécessitant le froid avant ouverture	Consignes de conservation indiquées	Écarter les produits incompatibles avec la demande

À consulter pendant la mise en situation de vente.

2.1 (2 points) Réalisez l'accueil du client et posez des questions permettant de préciser son besoin. Reformulez sa demande avant de proposer les produits.

2.2 (2 points) 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.

FormaV - document d'entraînement non officiel

2.3 (2,5 points) Concluez la vente des produits choisis par le client. Annoncez le total, simulez l'encaissement sur la base d'un règlement de 10,00 € et annoncez la monnaie à rendre. Inscrivez le calcul sur le DR 2.

2.4 (1,5 point) Terminez l'échange de manière professionnelle et mentionnez un service associé pertinent, sans le présenter comme obligatoire pour l'achat.

PARTIE 3 : Expliquer et justifier ses choix (5 points)

Entretien d'explicitation des pratiques professionnelles

Lors de l'entretien de 15 minutes, le jury vous interroge sur les opérations réalisées. Appuyez vos réponses sur les documents techniques et sur les gestes effectués. Vous pouvez évoquer les limites de votre intervention et les situations qui nécessitent l'alerte du responsable.

3.1 (1,5 point) Justifiez l'ordre d'implantation, le nombre de facings et la répartition entre rayon et réserve retenus pour les produits concernés.

3.2 (1,5 point) 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.

3.3 (1 point) Expliquez comment vous avez vérifié que votre conseil correspondait aux besoins du client et à son budget.

3.4 (1 point) Indiquez deux règles de prévention que vous avez appliquées pendant le réassortiment et le rangement des produits.

FormaV - document d'entraînement non officiel

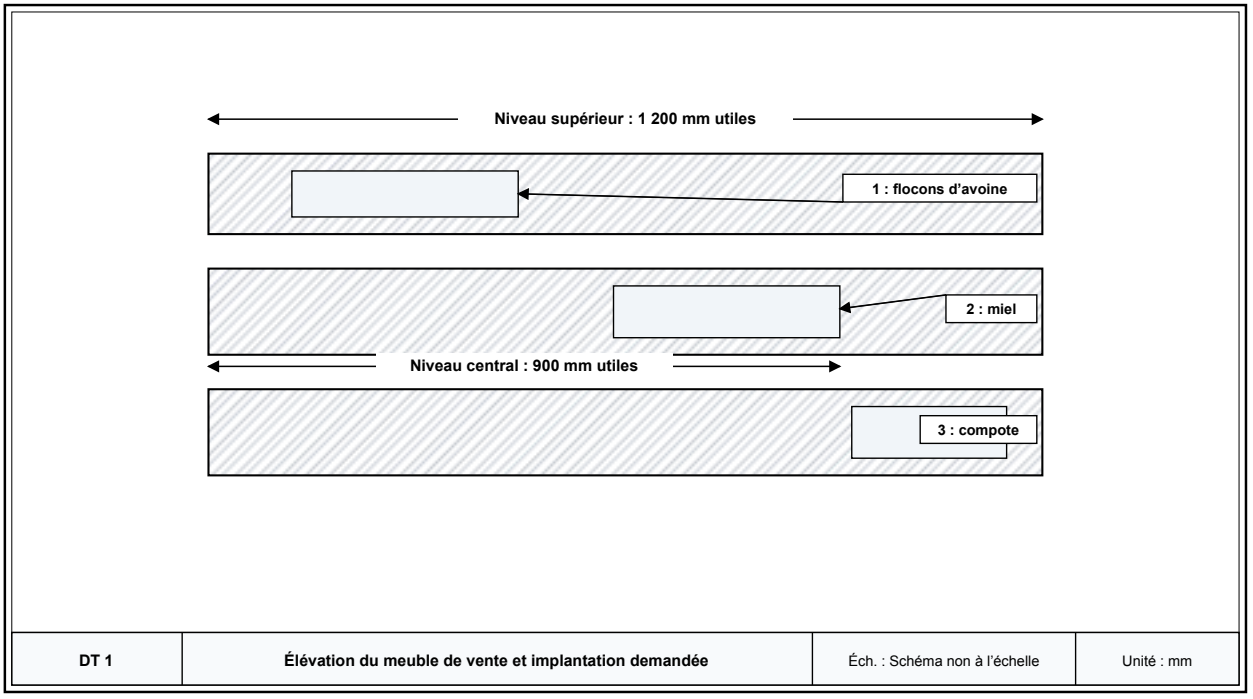
DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : PLAN D'IMPLANTATION DU RAYON PETIT-DÉJEUNER

Le meuble comporte trois niveaux. Pour cette situation, la longueur utile du niveau supérieur est de 1 200 mm et la longueur utile du niveau central est de 900 mm. La largeur d'un paquet de flocons d'avoine est de 120 mm. La largeur d'un pot de miel est de 75 mm. La compote est implantée sur le niveau inférieur. Les dimensions ci-dessus sont les dimensions utiles indiquées par le responsable du magasin.

Le schéma est représentatif des emplacements relatifs et n'est pas à l'échelle. Les cotes écrites font foi.



1 : flocons d'avoine. 2 : miel. 3 : compote. Les produits sont présentés étiquette orientée vers le client.

DT 2 : FICHE PRODUITS, STOCKS ET CONSIGNES DE ROTATION

Les informations ci-dessous sont celles de la situation professionnelle. Les prix sont des prix de vente toutes taxes comprises affichés en magasin. Pour la rotation, placer devant les unités portant la date la plus proche, sous réserve que cette date soit valide et que l'emballage soit intact. Toute unité impropre à la vente est isolée et signalée au responsable.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Caractéristiques commerciales et données de stock

Produit	Prix TTC	Stock disponible	Largeur emballage	Date indiquée sur les unités du lot
Flocons d'avoine 500 g	2,40 €	18 unités	120 mm	15/09/2026
Miel toutes fleurs 250 g	5,20 €	12 unités	75 mm	30/11/2026
Compote de pommes 4 × 100 g	2,10 €	15 unités	95 mm	20/08/2026
Lait UHT demi-écrémé 1 L	1,35 €	10 unités	75 mm	À vérifier sur l'emballage

Informations communiquées par l'Épicerie de la Vallée.

Consignes de rangement et de sécurité

Situation	Consigne
Produit sec ou bocal	Ranger dans la zone sèche, sur une tablette propre et stable
Produit portant une date	Contrôler la date, placer devant les unités dont la date est la plus proche
Emballage abîmé ou étiquette illisible	Ne pas mettre en vente, isoler le produit et prévenir le responsable
Manutention d'un carton	Évaluer la charge, garder le carton proche du corps et éviter les torsions

Consignes du responsable pour cette intervention.

DT 3 : CONSIGNES D'ACCUEIL ET DE VENTE

La démarche de vente attendue comprend l'accueil, la découverte du besoin, la reformulation, une proposition argumentée, la vérification de l'accord du client, l'annonce du prix et la conclusion de l'échange. Les produits proposés doivent être compatibles avec les informations communiquées par le client et avec les données de la fiche produits.

Le client de la situation souhaite transporter ses achats facilement, dispose d'un budget maximal de 8,00 € et demande des produits ne nécessitant pas une conservation au froid avant ouverture. Les prix du DT 2 sont les seuls prix à utiliser pour cette vente.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Repères pour le conseil au client

Critère	Donnée client	Vérification à effectuer
Usage	Petit-déjeuner pour deux personnes	Proposer des produits pouvant être associés
Transport	Achats faciles à transporter	Vérifier le format et l'intégrité des emballages
Budget	8,00 € maximum	Additionner les prix avant de conclure
Conservation	Pas de froid avant ouverture	Vérifier les informations produit disponibles

Éléments à prendre en compte pendant l'échange.

FormaV - document d'entraînement non officiel

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Document réponse à rendre avec la copie : questions 1.2 et 1.3 | **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Complétez les cases laissées vides. Pour les calculs, indiquez les opérations et les unités. Le réaménagement du rayon est réalisé directement sur le mobilier mis à disposition.

Calcul des facings et suivi du réassortiment

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	.....	.....	.....	.....
Miel toutes fleurs 250 g	900 mm	75 mm	.....	.....	.....	.....
Compote de pommes 4 × 100 g	Emplacement inférieur	95 mm	Sans calcul demandé	.....	.....	.....

Données de calcul : niveau supérieur 1 200 mm ; niveau central 900 mm.

Contrôles effectués après implantation

Point de contrôle	Résultat ou anomalie constatée	Action réalisée ou à réaliser
Étiquettes prix visibles	.....	.....
Emballages intacts	.....	.....
Rayon propre et produits accessibles	.....	.....
Rotation des produits effectuée	.....	.....

Renseigner les contrôles réalisés et toute anomalie observée.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Cadre réservé aux justifications, calculs complémentaires ou schémas du candidat :

FormaV - document d'entraînement non officiel

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 2 : Document réponse à rendre avec la copie : question 2.3 **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Complétez le calcul de la vente retenue dans la situation. Le client achète un paquet de flocons d'avoine à 2,40 € et un pot de miel à 5,20 €. Il règle avec un billet de 10,00 €.

Calcul du total et de la monnaie

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

Utiliser les prix TTC figurant au DT 2.

Cadre réservé aux justifications, calculs complémentaires ou schémas du candidat :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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.