SUJET BLANC NON OFFICIEL

CAP (Primeur)

Entraînement adapté - EP2 : Mise en valeur et vente de fruits et légumes - partie pratique - source 2020 [6fca3f600356]

Édition 2026

Sujet d'entraînement rédigé par FormaV. Il n'a pas été donné à l'examen : ce n'est ni un sujet officiel ni une annale. Les entreprises et les données qu'il contient sont fictives.

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 Primeur, veuillez visiter : capprimeur.fr/annales-sujets-et-corriges

EP2 — Mise en valeur et vente de fruits et légumes - partie pratique

Sujet blanc adapté — CAP Primeur, mise en valeur et vente des fruits et légumes

Sujet blanc original FormaV. Contexte, entreprises, documents techniques et données de travail fictifs à visée pédagogique. Ce document ne constitue ni une annale de session ni un sujet ou corrigé officiel.

Version adaptée d'un sujet incomplet de 2020. Les ressources ajoutées et changements de consignes ci-dessous concernent exclusivement cette version d'entraînement.

- Les six questions d'origine sont toutes couvertes et identifiées dans original_question_ids. Chaque nouvelle question est reliée à un seul identifiant d'origine au maximum.
- Pour l'ancien E1-Q1, la réalisation matérielle de l'étal en 35 minutes est adaptée en proposition écrite d'implantation sur les 15 emplacements explicitement décrits dans D2. Aucun matériel ni plan extérieur n'est nécessaire.
- Pour l'ancien E1-Q2, les produits qui auraient été imposés par un jury sont remplacés par quatre produits explicitement fixés dans les questions. Les renseignements nécessaires et une consigne de pancartage interne au cas sont fournis dans D1 et D2. Cette consigne n'est pas une présentation de la réglementation réelle.
- Pour l'ancien E1-Q3, la justification orale est adaptée en justification écrite, à partir de l'implantation et des informations du dossier.
- Pour l'ancien E1-Q4, la circulaire d'organisation absente est remplacée par trois questions écrites de connaissance des produits; aucune question n'est attribuée à une circulaire absente.
- Pour l'ancien E2-Q1, la mise en situation donnée par le jury est remplacée par le scénario client complet de D3. La prestation de vente est étudiée sous forme de dialogue écrit, sans prétendre remplacer une interaction réelle.
- Pour l'ancien E2-Q2, la justification orale de la vente devient une analyse écrite de la prestation proposée.
- Données complémentaires créées pour résoudre les questions sans ressource externe : D1 donne désormais un repère explicite de manipulation pour la pomme Golden. D3 précise qu'un produit fictif déjà préparé est disponible dans le scénario : une barquette de crudités de 250 g à 3,90 €. Cette offre sert uniquement à étayer la comparaison demandée; ses ingrédients et autres caractéristiques ne sont pas fournis et ne doivent pas être supposés.
- Toutes les données créées pour cette adaptation — enseigne, consignes, emplacement de l'étal, caractéristiques de produits, prix, pesées, situation client et réponses attendues — sont fictives et figées dans les documents ci-dessous. Aucune session, aucun code d'épreuve national ni aucune validation officielle ne sont revendiqués.

Situation professionnelle

Ce sujet blanc pédagogique reprend les intentions de deux ateliers professionnels : organiser et valoriser un étal, puis conduire et justifier une vente. Toutes les données commerciales et toutes les situations présentées sont fictives et créées pour ce cas. Répondez uniquement à partir des documents fournis. Les consignes internes de l'entreprise fictive servent de cadre au sujet et ne sont pas présentées comme des règles réglementaires.

Le travail est écrit : il permet d'étudier la préparation d'une prestation pratique mais ne remplace pas sa réalisation en atelier. Pour la partie « connaissance des produits », la circulaire mentionnée dans le sujet d'origine n'étant pas fournie, elle est remplacée ici par des questions écrites fondées exclusivement sur les fiches produits du dossier. Le jeu de rôle de vente est également remplacé par une simulation écrite entièrement décrite.

Document D1 — Données fictives de la livraison et fiches produits

Cadre du cas. Le magasin fictif « Le Panier du Rivage » prépare une présentation de fruits et légumes. Les désignations et certaines origines reprennent une liste d'entraînement; toutes les caractéristiques commerciales ci-dessous sont des données pédagogiques du cas, et non une description garantie de produits réellement commercialisés. Quand une catégorie ou une origine n'est pas indiquée, ne l'ajoutez pas spontanément à une étiquette.

Les indications de goût, de maturité et de conservation sont des repères fictifs prévus pour les questions de ce dossier. Elles ne constituent ni des prescriptions sanitaires ni des promesses nutritionnelles. Les prix ci-dessous sont des prix internes fictifs pour l'exercice, exprimés en euros.

Produit reçu	Origine et qualité indiquées dans le cas	Conditionnement et prix fictif	Repère produit fourni pour l'exercice
Banane	Martinique; catégorie non indiquée	Au kilogramme : 2,40 €/kg	Fruit tendre; laisser les mains accessibles pour éviter de les comprimer.
Fraise Cléry	France; catégorie I	Barquette de 500 g : 4,50 €	Fruit fragile; les barquettes doivent rester à plat. Repère de goût : parfumé et sucré à maturité.
Abricot Orangered	France; catégorie II	Au kilogramme : 3,60 €/kg	Fruit à noyau; présenter sans empiler lourdement.
Avocat Hass	Pérou; catégorie I	Au kilogramme : 4,80 €/kg	Fruit à maturité évolutive; une légère souplesse est donnée ici comme indice de maturité.
Nectarine	Espagne; catégorie I	Au kilogramme : 3,90 €/kg	Fruit à noyau; peau délicate dans ce cas pédagogique.
Melon calibre 12	France; catégorie I	À la pièce : 2,80 €	Fruit volumineux; les pièces doivent être calées pour ne pas rouler.
Ananas bateau	Côte d'Ivoire; catégorie non indiquée	À la pièce : 3,50 €	Fruit volumineux; réserver un emplacement stable.
Framboise	Espagne; catégorie non indiquée	Barquette de 125 g : 3,20 €	Très fragile dans ce cas; ne pas placer sous un produit lourd.
Citron	Argentine; catégorie I	Au kilogramme : 2,90 €/kg	Agrume; peau ferme selon la fiche pédagogique.
Tomate ronde BIO	France; catégorie I; mention BIO fournie dans la désignation du cas	Au kilogramme : 4,80 €/kg	Légume-fruit; manipuler sans presser. Ne pas étendre la mention BIO aux autres produits.
Pomme Golden	Origine non indiquée dans la livraison; catégorie II	Au kilogramme : 2,60 €/kg	Fruit à pépins; produit ferme selon le repère pédagogique. La poser et la déplacer sans la laisser tomber; éviter les chocs.
Salade feuille de chêne rouge	France; catégorie I	À la pièce : 1,60 €	Feuilles fragiles; un emplacement séparé des produits lourds est prévu.
Courgette	France; catégorie I	Au kilogramme : 2,70 €/kg	Légume-fruit; forme allongée, à aligner sans charge excessive.
Champignon de Paris blanc	France; catégorie I	Au kilogramme : 4,20 €/kg	Champignon; conserver sa barquette ou son contenant de présentation dans ce cas.

Produit reçu	Origine et qualité indiquées dans le cas	Conditionnement et prix fictif	Repère produit fourni pour l'exercice
Carotte	Origine non indiquée dans la livraison; catégorie II	Au kilogramme : 2,20 €/kg	Légume-racine; présentation en petit volume accessible.

Vocabulaire retenu dans ce sujet : « fruit » et « légume » désignent ici les familles commerciales de présentation; « légume-fruit », « agrume », « fruit à noyau », « fruit à pépins », « légume-racine », « légume-feuille » et « champignon » servent à raisonner sur les familles de produits. La livraison ne donne aucune quantité de stock : les réponses d'implantation porteront donc sur la répartition de l'espace, et non sur des volumes de marchandise à calculer.

Document D2 — Consignes internes fictives : implantation et pancartage

Implantation de l'étal. Le meuble est rectangulaire et comporte trois rangées de cinq emplacements chacune. Le client se tient devant la rangée A. La rangée A est donc la plus proche du client; la rangée C est la plus éloignée. Dans chaque rangée, les emplacements sont numérotés de gauche à droite, du point de vue du client : A1 à A5, puis B1 à B5 et C1 à C5. Les quinze emplacements ont la même surface. Ils sont propres, secs, stables et disponibles. Aucun croquis, photographie ou matériel extérieur n'est requis : les réponses peuvent nommer les emplacements.

Pour ce cas, regrouper les familles de façon lisible, conserver les produits fragiles à portée de vue et éviter qu'un produit lourd ne soit placé au-dessus d'un produit fragile. Les fruits et les légumes doivent être repérables sans mélanger les informations d'origine ou de qualité. Le produit mentionné BIO dans la livraison doit rester clairement distingué des autres produits; il ne faut pas attribuer cette mention à d'autres références. La présentation doit rester accessible et stable. Il n'existe pas de plan d'implantation imposé : vous proposez une organisation cohérente et la justifiez à partir de ces consignes.

Exercice de pancartage — convention interne fictive. Pour les quatre produits demandés dans les questions, rédiger une pancarte lisible comportant le nom fourni dans D1, l'origine lorsqu'elle est fournie, la catégorie lorsqu'elle est fournie et le prix avec son unité de vente (€/kg ou prix à la pièce/barquette). Ne pas inventer une origine, une catégorie ou une mention de qualité manquante. Pour une barquette, reprendre le poids indiqué dans D1. Ces champs sont exclusivement les critères de l'exercice; ils ne prétendent pas énumérer les mentions exigées par la réglementation réelle.

Les quatre références à pancarter sont : fraise Cléry, tomate ronde BIO, melon calibre 12 et champignon de Paris blanc. Les prix, catégories, origines et conditionnements à reprendre sont ceux de D1. Le montant affiché pour un produit vendu à la pièce ou en barquette est celui du conditionnement indiqué. Pour un produit vendu au kilogramme, afficher le prix par kilogramme, sans calculer un prix pour un poids que le client n'a pas demandé.

Repères de justification de l'étal. Dans votre justification, reliez les emplacements choisis à au moins deux critères parmi : regroupement des familles, lisibilité des informations, fragilité, stabilité, facilité d'accès et distinction de la référence BIO. Une réponse peut proposer plusieurs organisations, à condition que chaque choix respecte les consignes et concerne bien les quinze produits reçus. Les emplacements étant identiques, aucune dimension ou capacité supplémentaire n'est à supposer.

Document D3 — Scénario fictif de vente et besoins du client

Un samedi matin, une cliente fictive souhaite préparer une collation salée et fruitée pour quatre personnes. Elle indique : « J'ai un budget maximum de 10 €. Je voudrais quelque chose de simple à emporter. Je n'ai pas de cuisine sur place. J'aimerais aussi acheter des fraises pour le dessert, mais je ne sais pas comment les conserver jusqu'à ce soir. » Elle ne signale aucune allergie et ne demande aucun conseil médical. Vous devez l'accueillir, préciser son besoin si nécessaire, proposer une sélection réalisable avec les produits de D1, donner des informations exactes et conclure la vente avec tact.

Dans cette situation fictive, le magasin propose aussi une barquette de crudités déjà préparées de 250 g au prix de 3,90 €. C'est le seul renseignement fourni sur cette offre : sa composition et ses autres caractéristiques ne sont pas données. Le vendeur a proposé à la cliente des tomates rondes BIO comme élément possible de sa collation. La cliente demande alors : « Pourquoi me conseillez-vous les tomates plutôt qu'un produit déjà préparé? » Vous pouvez comparer les options à partir des informations disponibles et des besoins exprimés; n'inventez pas la composition de la barquette ni d'autres qualités de produits.

Pour permettre un calcul précis, la cliente choisit finalement 0,750 kg de tomates rondes BIO et 0,400 kg de carottes, ainsi qu'une barquette de fraises Cléry de 500 g. Les prix fictifs applicables sont ceux de D1. Le règlement est effectué avec un billet de 10 €. Pour cet exercice, le montant est calculé au centime et aucune remise ni consigne d'emballage ne s'applique.

La cliente pose également la question suivante : « Est-ce que je peux mettre les fraises dans mon sac avec les autres achats? » Appuyez vos réponses sur les informations disponibles dans le dossier et sur les besoins exprimés. Les repères de D1 autorisent à expliquer la fragilité des fraises et la nécessité d'éviter leur compression; ils ne fournissent pas de durée précise de conservation ni de promesse de sécurité alimentaire. Ne donnez donc pas de durée chiffrée. Pour les tomates, vous pouvez évoquer leur usage dans une collation simple et le fait que la cliente ne dispose pas d'une cuisine, mais ne leur attribuez aucune qualité nutritionnelle non documentée.

Dans une simulation écrite, vous pouvez restituer les paroles du vendeur et de la cliente sous forme de dialogue. La prestation doit rendre visibles l'accueil, la découverte du besoin, la proposition, une réponse aux questions, le calcul de la vente, l'annonce du total et du rendu de monnaie, puis une formule de prise de congé. Une suggestion complémentaire n'est pertinente que si elle reste compatible avec le budget maximal de 10 €.

Document D4 — Repères de réponse et d'évaluation internes au sujet blanc

Il s'agit d'un support pédagogique fictif pour organiser vos réponses, pas d'un barème officiel. Dans l'étude d'étal, la qualité de la réponse dépend de la cohérence entre les produits, les emplacements proposés et les consignes. L'implantation peut varier : il n'existe pas une unique disposition attendue. En revanche, une réponse doit permettre de retrouver les quinze références, de repérer la référence BIO sans la confondre et d'expliquer comment sont pris en compte les produits fragiles et les produits volumineux.

Dans l'étude de pancartage, chaque pancarte doit pouvoir être rattachée sans ambiguïté à la bonne référence. Les champs sont repris sans compléter par supposition les données absentes. Un prix au kilogramme ne se transforme pas en prix à la pièce; le prix d'une barquette ou d'une pièce garde le conditionnement indiqué dans D1. La lisibilité et l'exactitude des données fournies sont les critères de l'exercice.

Dans l’étude de vente, une réponse professionnelle prend en compte les contraintes exprimées par la cliente, conserve un ton accueillant et fournit des informations limitées aux données du dossier. Les calculs s’écrivent avec leurs étapes et les unités. Les propositions sont argumentées au regard du budget et de l’usage demandé. Une réponse qui inventerait une origine, un prix, une durée de conservation, une caractéristique nutritionnelle ou une règle réglementaire non fournie ne serait pas fondée sur les ressources du sujet.

Travail demandé

Barème pédagogique proposé : 43 points. Ce barème et la durée conseillée ne sont pas un barème ou une durée officiels.

Étude 1 — Étude professionnelle 1 — Préparer l’implantation et le pancartage d’un étal

E1-Q1 · 4 point(s)

À partir des quinze produits de D1 et des emplacements décrits dans D2, proposez une implantation complète de l’étal. Indiquez, pour chacun des quinze emplacements A1 à C5, le produit installé ou écrivez « emplacement libre ». Votre proposition doit utiliser une fois chacune des quinze références de D1 et ne doit en omettre aucune.

Ressources : D1, D2

Correspondance avec les consignes sources : 1.. Les changements de données et de consignes sont indiqués au début de ce sujet blanc.

E1-Q2 · 2 point(s)

Expliquez comment votre implantation rend repérables les familles commerciales de fruits et de légumes et comment elle distingue la tomate ronde BIO des autres produits. Appuyez votre réponse sur au moins trois emplacements de votre proposition.

Ressources : D1, D2

Correspondance avec les consignes sources : 1.. Les changements de données et de consignes sont indiqués au début de ce sujet blanc.

E1-Q3 · 2 point(s)

Justifiez le placement que vous avez choisi pour la framboise, la fraise, le melon et l’ananas. Citez les risques de présentation concernés et les consignes de D2 auxquelles vous répondez.

Ressources : D1, D2

Correspondance avec les consignes sources : 1.. Les changements de données et de consignes sont indiqués au début de ce sujet blanc.

E1-Q4 · 2 point(s)

Rédigez la pancarte de la fraise Cléry en reprenant exactement les renseignements disponibles dans D1 et les champs demandés par la convention interne de D2. N’ajoutez aucune information absente.

Ressources : D1, D2

Correspondance avec les consignes sources : 2.. Les changements de données et de consignes sont indiqués au début de ce sujet blanc.

E1-Q5 · 2 point(s)

Rédigez la pancarte de la tomate ronde BIO selon la convention interne de D2. Faites apparaître son origine, sa catégorie et son prix avec l'unité de vente, sans étendre la mention BIO à une autre référence.

Ressources : D1, D2

Correspondance avec les consignes sources : 2.. Les changements de données et de consignes sont indiqués au début de ce sujet blanc.

E1-Q6 · 2 point(s)

Rédigez la pancarte du melon calibre 12 selon la convention interne de D2. Reprenez uniquement les informations disponibles dans D1 et indiquez correctement son mode de vente.

Ressources : D1, D2

Correspondance avec les consignes sources : 2.. Les changements de données et de consignes sont indiqués au début de ce sujet blanc.

E1-Q7 · 2 point(s)

Rédigez la pancarte du champignon de Paris blanc selon la convention interne de D2. Faites apparaître les informations disponibles sans inventer un conditionnement ni une mention absente.

Ressources : D1, D2

Correspondance avec les consignes sources : 2.. Les changements de données et de consignes sont indiqués au début de ce sujet blanc.

E1-Q8 · 2 point(s)

Rédigez une justification professionnelle de votre implantation en vous appuyant sur trois choix précis de placement et sur au moins deux critères de D2. Votre réponse doit aussi expliquer comment le client peut identifier les produits sans confusion.

Ressources : D1, D2

Correspondance avec les consignes sources : 3.. Les changements de données et de consignes sont indiqués au début de ce sujet blanc.

E1-Q9 · 2 point(s)

Expliquez comment vous vérifieriez que les quatre pancartes de l'exercice correspondent bien aux produits présentés. Précisez comment vous traitez une information qui n'est pas fournie dans D1.

Ressources : D1, D2

Correspondance avec les consignes sources : 3.. Les changements de données et de consignes sont indiqués au début de ce sujet blanc.

E1-Q10 · 2 point(s)

En vous limitant à la fiche de D1, classez la fraise, le melon et la pomme dans les familles commerciales ou types de fruits mentionnés dans le dossier. Donnez un repère de manipulation adapté à chacun.

Ressources : D1

Correspondance avec les consignes sources : 4.. Les changements de données et de consignes sont indiqués au début de ce sujet blanc.

E1-Q11 · 2 point(s)

D’après D1, quel indice pédagogique peut aider à apprécier la maturité de l’avocat Hass? Citez aussi une précaution de présentation correspondant à l’avocat ou à un autre fruit fragile du document.

Ressources : D1

Correspondance avec les consignes sources : 4.. Les changements de données et de consignes sont indiqués au début de ce sujet blanc.

E1-Q12 · 2 point(s)

La cliente de D3 demande comment protéger ses fraises pendant le transport et jusqu’au dessert. À partir des seuls repères de D1 et D3, formulez un conseil prudent. Indiquez explicitement une information que le dossier ne permet pas d’affirmer.

Ressources : D1, D3

Correspondance avec les consignes sources : 4.. Les changements de données et de consignes sont indiqués au début de ce sujet blanc.

Étude 2 — Étude professionnelle 2 — Accueillir, conseiller et conclure une vente

E2-Q1 · 3 point(s)

À partir de D3, écrivez le début d’un dialogue vendeur–cliente comprenant une formule d’accueil puis une question ouverte qui permet de préciser le besoin. Faites apparaître dans la réponse l’écoute ou la reformulation de la demande : quatre personnes, collation à emporter, absence de cuisine sur place et budget maximal de 10 €.

Ressources : D3

Correspondance avec les consignes sources : 1.. Les changements de données et de consignes sont indiqués au début de ce sujet blanc.

E2-Q2 · 3 point(s)

Poursuivez le dialogue en proposant une sélection adaptée au besoin et au budget. La cliente a finalement choisi les produits et les quantités indiqués dans D3 : mentionnez ces achats, donnez une justification liée à la situation et répondez à sa comparaison entre les tomates proposées et la barquette de crudités déjà préparées. N’ajoutez aucune caractéristique produit qui ne figure pas dans les documents.

Ressources : D1, D3

Correspondance avec les consignes sources : 1.. Les changements de données et de consignes sont indiqués au début de ce sujet blanc.

E2-Q3 · 3 point(s)

Calculez le prix des 0,750 kg de tomates à 4,80 €/kg et celui des 0,400 kg de carottes à 2,20 €/kg. Montrez les opérations, indiquez les unités et arrondissez le résultat au centime.

Ressources : D1, D3

Correspondance avec les consignes sources : 1.. Les changements de données et de consignes sont indiqués au début de ce sujet blanc.

E2-Q4 · 3 point(s)

Calculez le montant total de la vente en ajoutant la barquette de fraises, puis le rendu de monnaie sur le billet de 10 €. Montrez les étapes et vérifiez que le total respecte le budget annoncé.

Ressources : D1, D3

Correspondance avec les consignes sources : 1.. Les changements de données et de consignes sont indiqués au début de ce sujet blanc.

E2-Q5 · 2 point(s)

Rédigez la réponse du vendeur à la question de la cliente sur le transport des fraises et leur conservation jusqu'au soir. Respectez les limites des informations disponibles : indiquez ce que vous conseillez et ne donnez pas de durée chiffrée.

Ressources : D1, D3

Correspondance avec les consignes sources : 1.. Les changements de données et de consignes sont indiqués au début de ce sujet blanc.

E2-Q6 · 3 point(s)

Rédigez une justification courte de votre prestation de vente : expliquez comment vous avez accueilli et découvert le besoin, pourquoi la proposition correspond à la demande et comment vous concluez correctement la vente. Terminez par une formule de prise de congé adaptée.

Ressources : D1, D3, D4

Correspondance avec les consignes sources : 2.. Les changements de données et de consignes sont indiqués au début de ce sujet blanc.

Sources du cadre de compétences

Les sources définissent les compétences visées ; elles ne publient pas ce sujet blanc. Les données techniques du cas sont fournies dans les documents précédents.

- CAP - Primeur
- Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation — CAP - Primeur
- Annexes

Continue à t'entraîner

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

Pour réviser tout le programme avant l'examen, les Fiches de Révision du CAP Primeur reprennent l'essentiel de chaque épreuve :
capprimeur.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.