CORRIGÉ NON OFFICIEL

CAP (Primeur)

EP2 - Mise en valeur et vente des fruits et légumes

Session 2020

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

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

Session 2020

Code sujet **2006-CAP PRIM –EP2** 20 min

Proposition de corrigé pédagogique • FormaV

Se repérer dans le corrigé

Atelier 2 — Prestation de vente

2 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

Atelier 2

None points

Prestation de vente

Question 1.

PDF source, p. 2

> Réaliser la prestation de vente suivant la mise en situation donnée par le jury (durée de 10 à 15 minutes).

La mise en situation du client est donnée par le jury et n'est pas précisée dans le sujet. La prestation doit donc être adaptée à la demande réellement entendue, sans inventer de produit, de quantité, de prix ni de caractéristiques. Elle dure de 10 à 15 minutes.

1. **Accueillir le client :** adopter une tenue et une attitude professionnelles, saluer poliment et se rendre disponible, par exemple : « Bonjour Madame/Monsieur, que puis-je faire pour vous ? »
2. **Découvrir et vérifier son besoin :** écouter attentivement, poser des questions utiles selon la demande (usage ou occasion, nombre de personnes, quantité, préférences ou contraintes), puis reformuler pour s'assurer d'avoir bien compris.
3. **Conseiller :** proposer des produits réellement disponibles et adaptés au besoin. Présenter des informations exactes et vérifiables, par exemple sur l'aspect, la maturité, l'usage ou la conservation lorsqu'elles sont connues. Laisser le client choisir et vérifier son accord.
4. **Préparer la commande si la situation le demande :** respecter les consignes du jury, manipuler les produits avec soin, suivre les règles d'hygiène et de sécurité et garder le poste de travail propre. Ne pas réaliser une préparation qui n'est pas demandée.
5. **Traiter le prix et le règlement :** peser ou compter selon le mode de vente et les consignes, appliquer le prix réellement indiqué et annoncer clairement le montant. Effectuer le règlement et rendre la monnaie selon les consignes et le moyen de paiement retenu. Ne jamais deviner un prix.
6. **Conclure :** remettre la commande avec soin, répondre aux dernières questions, donner un conseil pertinent uniquement s'il est exact, puis remercier le client et prendre congé poliment.

Tout au long de la prestation, rester à l'écoute, parler clairement et répondre honnêtement si une information manque. Adapter ces étapes à la situation effectivement donnée par le jury.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La prestation attendue est une vente adaptée à la mise en situation du jury, de l'accueil à la prise de congé, en passant par la découverte du besoin, le conseil et, selon la demande, la préparation de la commande et le traitement du prix. Durée : 10 à 15 minutes. Le sujet ne précisant pas la demande du client, les produits ou les prix, ceux-ci ne peuvent pas être déterminés à l'avance.

Question 2.

PDF source, p. 2

> Justifier oralement votre prestation de vente (durée de 5 à 10 minutes).

La justification orale dure de 5 à 10 minutes. Elle porte sur les choix réellement effectués pendant la vente et les relie au besoin du client ainsi qu'aux règles professionnelles. La mise en situation n'étant pas détaillée dans le sujet, le modèle ci-dessous doit être complété avec les faits de la prestation réellement réalisée ; les éléments entre crochets ne sont pas des informations fournies par le sujet.

Modèle d'exposé oral à adapter :

FormaV - document d'entraînement non officiel

« J’ai d’abord accueilli le client poliment et je me suis rendu disponible afin de commencer l’échange dans de bonnes conditions. Je l’ai écouté, puis je lui ai posé des questions pour préciser sa demande : [indiquer les questions réellement posées]. J’ai reformulé son besoin en ces termes : [indiquer la reformulation réellement faite], afin de vérifier que je l’avais bien compris.

J’ai proposé [indiquer le ou les produits réellement proposés] parce que cela répondait à [indiquer le besoin exprimé]. Pour les conseiller, je me suis appuyé sur des informations que je pouvais vérifier : [indiquer les informations réellement présentées]. J’ai pris en compte les préférences du client et je lui ai laissé le choix avant de préparer sa commande.

Pour préparer la commande, j’ai [décrire uniquement l’opération réellement effectuée]. J’ai manipulé les produits avec soin, respecté les règles d’hygiène et de sécurité et maintenu mon poste de travail propre. J’ai ensuite déterminé le prix à partir du prix indiqué et du mode de vente appliqué à cette commande, puis j’ai annoncé le montant clairement au client.

Enfin, j’ai remis la commande au client, répondu à ses questions et pris congé poliment. Ces étapes m’ont permis de proposer un service adapté et de donner des informations honnêtes. Si je ne connaissais pas une information ou un prix, je devais le vérifier plutôt que le deviner. »

Pour rendre cette justification complète, remplacer chaque passage entre crochets par un exemple précis de la prestation réellement accomplie. Le sujet présente TUTTI FRUTTI comme spécialiste en corbeilles de fruits, championne du monde de soupe et finaliste du championnat de France de barbecue 2019. Ces mentions décrivent l’enseigne ; elles ne prouvent pas à elles seules une caractéristique particulière des produits proposés pendant la mise en situation.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Il faut justifier oralement, pendant 5 à 10 minutes, les choix réellement faits lors de la prestation : accueil, questions, conseil, préparation éventuelle, hygiène et sécurité, prix et conclusion de la vente. L’exposé doit s’appuyer sur la mise en situation donnée par le jury, qui n’est pas détaillée dans le sujet.

Sujet : https://www.metiers-alimentation.ac-versailles.fr/IMG/pdf/session_2020._cap_primeur_ep2_phase_2_atelier_2.pdf
© FormaV EI • Proposition de correction, distincte d'un corrigé officiel.

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.