CORRIGÉ NON OFFICIEL

CAP (Primeur)

EP2 - Mise en valeur et vente des fruits et légumes

Session 2024

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

Mise en valeur et vente des fruits et légumes

Session 2024

Code sujet **2406-CAP PR EP2** 1 heure

Proposition de corrigé pédagogique • FormaV

Se repérer dans le corrigé

Exercice 1 — Méthodes de vente, conseil client, ergonomie et informations commerciales
10 réponses • PDF source, p. 3, PDF source, p. 4, PDF source, p. 5, PDF source, p. 6, PDF source, p. 7, PDF source, p. 8

« 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

Exercice 1

None points

Méthodes de vente, conseil client, ergonomie et informations commerciales

Question 1.

PDF source, p. 3

> Identifier, en cochant sur l'annexe 1, la méthode et la technique de vente pour chacune des situations suivantes : Madame LAVAL achète ses fruits et légumes en magasin et demande des conseils au primeur pour cuisiner les patates douces ; Monsieur BARAY commande ses fruits et légumes sur le site internet et retire sa commande en magasin ; Madame RIOUX achète un panier de légumes dans un automate installé sur le parking du magasin.

Je distingue la **méthode de vente**, c'est-à-dire la manière dont le client accède à la vente, et la **technique de vente**, c'est-à-dire le procédé utilisé. Je m'appuie sur les situations décrites.

RÉPONSE À RETENIR

Situation	Méthode de vente	Technique de vente	Justification
Madame LAVAL achète en magasin et demande conseil au primeur.	Vente de contact	Vente traditionnelle	La cliente échange directement avec le primeur, qui la conseille.
Monsieur BARAY commande sur le site internet et retire sa commande en magasin.	Vente à distance	E-commerce	La commande est passée sur le site internet. Le retrait en magasin ne change pas le mode de commande.
Madame RIOUX achète un panier dans un automate.	Vente visuelle	Vente par distributeur automatique	La vente est réalisée par l'automate, sans échange direct avec un vendeur.

Question 2.

PDF source, p. 4

> À l'aide du document 1 et de vos compétences, rédiger sur l'annexe 2 deux arguments pour répondre à la demande du client qui vous questionne sur les qualités nutritionnelles du kiwi.

Pour construire chaque argument, j'associe une **caractéristique** du kiwi à l'**avantage** correspondant. Le document indique que les fibres ont des effets positifs sur la digestion et que le kiwi, riche en polyphénols et en vitamine C, possède notamment des propriétés antidiabétiques et anti-inflammatoires.

RÉPONSE À RETENIR

- **Argument 1 :** Le kiwi contient des fibres, qui contribuent à une bonne digestion et au transit intestinal.
- **Argument 2 :** Le kiwi est riche en polyphénols et en vitamine C ; il possède des propriétés antidiabétiques et anti-inflammatoires.

Question 3.

PDF source, p. 5

> Entourer, sur l'annexe 3, deux certifications liées à la filière biologique.

Je distingue les signes de qualité et d'origine des logos qui identifient la filière biologique. Sur l'annexe, les deux certifications liées à l'agriculture biologique sont le logo européen et le logo français AB.

FormaV - document d'entraînement non officiel

RÉPONSE À RETENIR

Il faut entourer le **logo biologique européen** (la feuille formée d'étoiles sur fond vert) et le **logo AB – Agriculture biologique**.

Question 4.

PDF source, p. 5

> Indiquer, à l'aide du document 2, deux risques physiologiques d'une position inadaptée à la caisse enregistreuse.

Le document représente une personne dans une position inadaptée à la caisse et signale des zones du haut du corps exposées aux douleurs. Deux risques physiologiques possibles sont des douleurs cervicales et des douleurs aux épaules.

RÉPONSE À RETENIR

- Des douleurs à la **nuque et au cou**.
- Des douleurs aux **épaules**.

Question 5.

PDF source, p. 6

> Nommer, à l'aide du document 3, deux règles ergonomiques permettant de limiter l'apparition des T.M.S.

Le document montre une posture mieux adaptée grâce au soutien du dos et à l'appui des pieds. Ces réglages aident à limiter les contraintes physiques maintenues pendant le travail à la caisse.

RÉPONSE À RETENIR

- S'asseoir avec le **dos soutenu par le dossier**.
- Poser les **pieds sur un repose-pieds**.

Question 6.

PDF source, p. 6

> Identifier, sur l'annexe 4, les fruits et légumes représentés.

Je reconnais les produits à leur forme, à leur couleur et à leur aspect. Je les nomme dans l'ordre de lecture de l'annexe : de gauche à droite sur la première ligne, puis de gauche à droite sur la seconde.

RÉPONSE À RETENIR

1. Oignon jaune.
2. Oignon rouge.
3. Tomate.
4. Laitue (salade).
5. Grenade.
6. Coing.
7. Fruit de la passion.
8. Pêche.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Question 7.

PDF source, p. 7

> À l'aide du document 4 et de vos compétences, nommer la nature des informations contenues dans le fichier clients pour chacun des repères n°1 à n°4 de la fiche client de M. Lignier.

Je repère la zone de la fiche client désignée par chaque numéro. Les informations sont classées selon leur nature : identité et contact, renseignements personnels, adresse et achats enregistrés.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> - **n°1 :** informations d'identification et de contact : nom du client et adresse électronique.
> - **n°2 :** renseignements personnels et informations sur le compte, notamment la civilité, l'âge, la langue et les préférences d'inscription.
> - **n°3 :** coordonnées postales du client.
> - **n°4 :** historique des produits achetés.

a.

Question 8.a

PDF source, p. 7

> Justifier l'intérêt d'enregistrer sur la fiche client l'historique des achats du client.

L'historique permet de retrouver les produits et les quantités achetés auparavant. Le vendeur peut ainsi mieux connaître les habitudes du client et adapter ses conseils ou ses propositions.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Enregistrer l'historique des achats permet de **personnaliser les conseils et les propositions** en fonction des produits que le client achète régulièrement.

b.

Question 8.b

PDF source, p. 7

> Justifier l'intérêt d'enregistrer sur la fiche client une adresse de courrier électronique valable.

Une adresse électronique valable est nécessaire pour que les courriels envoyés par le magasin puissent parvenir au client. Elle permet notamment de communiquer avec lui au sujet de sa commande.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Enregistrer une adresse de courrier électronique valable permet notamment d'**envoyer au client les informations relatives à sa commande** et de le contacter par courriel.

Question 9.

PDF source, p. 8

> Relier, sur l'annexe 5, les informations contenues dans la publication Instagram (document 5) aux rôles respectifs proposés.

J'associe chaque élément de la publication à sa fonction. La phrase d'accroche attire l'attention et oriente vers la recette ; le texte peut nécessiter un clic sur « plus » pour être lu en entier ; le compte du fournisseur met en avant le producteur ; les hashtags servent au référencement.

FormaV - document d'entraînement non officiel

RÉPONSE À RETENIR

- **1. Une phrase d'accroche** (« Un été vitaminé ») → donner envie au client de consulter la recette de smoothie à la fraise sur le site du magasin.
- **2. Le texte publicitaire** → inciter le client à ouvrir la publication, en cliquant sur le « plus », pour la lire entièrement.
- **3. L'identification du compte du fournisseur** (@saveursfraises) → mettre en avant le producteur local.
- **4. Les mots-dièse (hashtags)** → référencer la publication sur Instagram.

Sujet : https://www.metiers-alimentation.ac-versailles.fr/IMG/pdf/2406-cap_pr_ep2_-_sujet.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.