CORRIGÉ NON OFFICIEL

CAP (Primeur)

EP2 - Mise en valeur et vente des fruits et légumes

Session 2025

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 de fruits et légumes

Session 2025

Code sujet **25-CAP-PR-EP2-MEAG1** 20 minutes

Proposition de corrigé pédagogique • FormaV

Se repérer dans le corrigé

Atelier 2 — Prestation de vente

1 réponses • PDF source, p. 2, PDF source, p. 3

« 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 Prestation de vente

PDF source, p. 2, PDF source, p. 3

> Réaliser une prestation de vente à partir de l'étal mis à votre disposition suivant les attentes de votre client.

Démarche de préparation et conduite de la prestation

Le sujet demande de réaliser une prestation de vente à partir de l'étal mis à disposition, en fonction des attentes du client. Il ne précise ni la demande de ce client, ni les produits effectivement disponibles, ni leurs prix. La photographie de la page 2 montre un rayon, mais ne permet pas de déterminer avec certitude le stock ou les prix. La prestation ci-dessous est donc une méthode à appliquer pendant la mise en situation ; elle ne prétend pas avoir été réalisée.

1. **Accueillir le client :** adopter une posture professionnelle, regarder le client, le saluer poliment et se rendre disponible. Exemple : « Bonjour, que puis-je faire pour vous ? »
2. **Découvrir son besoin :** écouter sans interrompre et poser des questions adaptées, par exemple : « Que souhaitez-vous préparer ? », « Pour combien de personnes ? », « Pour quand ? » ou « Avez-vous une préférence ou une contrainte particulière ? » Laisser le client préciser son budget s'il le souhaite, puis reformuler sa demande pour vérifier qu'elle a été comprise.
3. **Examiner l'étal et conseiller :** choisir uniquement des fruits ou légumes réellement présents et disponibles. Tenir compte de l'usage demandé, de la quantité souhaitée, de l'aspect des produits et du budget indiqué. Donner seulement des informations vérifiées sur les produits et leur prix : ne pas inventer une variété, une origine, une qualité ou une disponibilité.
4. **Faire valider le choix :** expliquer simplement en quoi la proposition répond au besoin, puis demander l'accord du client. Une solution de remplacement peut être proposée seulement si elle est disponible et convient au client. Si la demande ne peut pas être satisfaite, le dire clairement et demander si une autre proposition l'intéresse.
5. **Préparer la marchandise :** respecter les règles d'hygiène et les consignes du magasin, utiliser du matériel propre et adapté, manipuler les produits avec soin et préparer la quantité convenue. Peser et emballer si la vente le nécessite. Contrôler l'affichage et le prix avant d'annoncer un montant ; ne pas annoncer un total qui n'a pas été vérifié.
6. **Conclure :** récapituler les produits et quantités retenus, annoncer le montant vérifié, répondre aux dernières questions et remercier le client. Selon l'organisation de la situation, l'orienter vers l'étape suivante de la vente. Prendre congé poliment et laisser l'espace de travail propre et sûr.

Pendant tout l'échange, rester courtois, parler distinctement, respecter les choix du client et ne pas insister s'il refuse une proposition. Les produits, quantités et prix sont à déterminer sur place à partir de l'étal et de la demande réellement formulée.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> **Attendu :** conduire un échange de vente complet, de l'accueil à la conclusion : découvrir puis reformuler le besoin, proposer des produits présents à l'étal et adaptés à la demande, faire valider le choix, préparer la marchandise avec soin et dans le respect des consignes d'hygiène, puis conclure poliment. Les attentes du client, le contenu précis de l'étal et les prix n'étant pas fournis dans le sujet, ils doivent être constatés pendant la mise en situation et ne peuvent pas être précisés à l'avance.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Sujet : https://www.metiers-alimentation.ac-versailles.fr/IMG/pdf/25-cap-pr-ep2-meag1_-_atelier_2.pdf
© FormaV EI • Proposition de correction, distincte d'un corrigé officiel.

FormaV - document d'entraînement non 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.