FormaV

SUJET BLANC NON OFFICIEL

CAP (Primeur)

Gestion professionnelle

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

CERTIFICAT D'APTITUDE PROFESSIONNELLE

PRIMEUR

ÉDITION 2026

ÉPREUVE EP2 : MISE EN VALEUR ET VENTE DES FRUITS ET LÉGUMES, PHASE ÉCRITE

Coefficient : 2 Durée : 1 heure

Aucun document ou matériel autorisé en dehors de ceux fournis avec le sujet.

Composition de l'épreuve	Support
Partie 1 : Contrôle de la mise en valeur et de l'information du client (7 points)	Dossier Questionnement
Partie 2 : Conseil et vente (7 points)	Dossier Questionnement
Partie 3 : Gestion commerciale de l'animation (6 points)	Dossier Questionnement
DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES (DT 1, DT 2, DT 3)	Fourni avec le sujet
DOCUMENTS RÉPONSES (DR 1) : À RENDRE AVEC LA COPIE	Fin de sujet

L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé. L'usage de calculatrice sans mémoire, « type collège », est autorisé.

Ce sujet comporte 6 pages numérotées de 1/6 à 6/6.
Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

LES DOCUMENTS RÉPONSES SITUÉS EN FIN DE DOSSIER SONT À COMPLÉTER ET À RENDRE OBLIGATOIREMENT AVEC LA COPIE.

FormaV - document d'entraînement non officiel

DOSSIER SUJET

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE ET CONSIGNES GÉNÉRALES DE L'ÉPREUVE : PRIMEURS DU MARCHÉ, SAS, COMMERCE DE DÉTAIL DE FRUITS ET LÉGUMES, RENNES

Vous travaillez au rayon fruits et légumes de Primeurs du Marché, une SAS de commerce de détail spécialisée employant 8 salariés. Le magasin privilégie les produits de saison, les approvisionnements régionaux et le conseil personnalisé. Pour l'ouverture du rayon et une animation commerciale de printemps, vous devez contrôler l'information présentée aux clients, préparer l'étal, répondre à une demande de conseil et exploiter des données de vente.

Les informations relatives aux produits, aux prix et aux ventes nécessaires pour répondre figurent dans les documents techniques DT 1 à DT 3. Les prix sont exprimés en euros. Arrondir les résultats monétaires au centime le plus proche et faire apparaître les calculs utiles.

Partie 1 : Contrôle de la mise en valeur et de l'information du client (7 points)

Contrôler l'étal, l'affichage et les informations relatives aux fruits et légumes

Avant l'ouverture, vous vérifiez l'étal et les informations accessibles aux clients. Vous vous appuyez sur les relevés de DT 1 et les règles d'information fournies dans ce document.

Relevé des étiquettes à contrôler

Produit	Variété ou dénomination disponible	Origine indiquée	Prix affiché
Pomme	Gala	France	3,20 €/kg
Fraise	Gariguette	France	Aucun prix relevé
Kiwi	Hayward	Aucune origine relevée	3,80 €/kg
Banane	Cavendish	Équateur	2,40 €/kg

Relevé réalisé avant l'ouverture du rayon

1.1 (2 points) À partir du relevé de DT 1, repérer les deux anomalies d'information destinées au client. Pour chacune, préciser l'information manquante.

1.2 (2 points) Indiquer les vérifications et les actions à effectuer avant l'ouverture pour que l'étal et les informations présentées soient propres, lisibles et utilisables par le client. Donner deux propositions distinctes.

1.3 (3 points) Rédiger l'étiquette à installer devant les kiwis Hayward en utilisant toutes les informations disponibles dans DT 1 et DT 3. L'étiquette doit permettre au client d'identifier le produit, son origine et son prix à l'unité de vente.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Partie 2 : Conseil et vente (7 points)

Conseiller un client, argumenter et conclure une vente adaptée à son besoin

Une cliente souhaite préparer une salade de fruits pour quatre personnes le soir même. Elle veut des fruits mûrs, mais qui ne s'écrasent pas pendant le transport. Les produits disponibles et leurs caractéristiques figurent dans DT 2.

2.1 (2 points) Proposer deux fruits disponibles qui conviennent à la demande. Justifier chaque choix à l'aide d'une caractéristique indiquée dans DT 2.

2.2 (2 points) Donner à la cliente deux conseils pratiques de conservation ou de préparation adaptés aux fruits proposés. Les conseils doivent être cohérents avec les informations de DT 2.

2.3 (3 points) Rédiger une réponse de vente courte et professionnelle qui reformule le besoin de la cliente, présente les deux choix proposés et comporte une proposition complémentaire pertinente. La proposition complémentaire doit rester adaptée à la demande.

Partie 3 : Gestion commerciale de l'animation (6 points)

Calculer une marge commerciale et exploiter les résultats d'une animation

Le magasin organise une animation sur une sélection de fruits de saison. Les prix de vente sont affichés TTC. Pour les calculs de marge, utiliser le taux de TVA de 5,5 % fourni dans DT 3 et la formule : marge commerciale HT = chiffre d'affaires HT - coût d'achat HT. Pour la remise, appliquer le pourcentage au prix TTC initial.

Données commerciales de l'animation

Produit	Quantité vendue	Coût d'achat HT par kg	Prix de vente TTC par kg
Fraise Gariguette	12 kg	4,20 €	6,90 €
Pomme Gala	20 kg	1,80 €	3,20 €
Kiwi Hayward	10 kg	2,10 €	3,80 €

Données prévisionnelles et résultats constatés communiqués par le responsable du rayon

3.1 (2 points) Calculer le chiffre d'affaires TTC réalisé par les ventes des trois produits de l'animation, puis le coût d'achat HT correspondant. Présenter les calculs et les résultats.

3.2 (2 points) Une cliente achète 1,5 kg de fraises bénéficiant d'une remise de 10 % sur le prix TTC au kilogramme et 2 kg de pommes au prix affiché. Calculer le montant TTC à payer, puis la monnaie rendue si la cliente remet un billet de 20 €.

3.3 (2 points) Le chiffre d'affaires TTC prévisionnel de l'animation était de 150 €. À partir de votre résultat à la question 3.1, calculer l'écart en euros entre le chiffre d'affaires constaté et le prévisionnel. Indiquer si l'objectif est atteint et justifier votre réponse.

FormaV - document d'entraînement non officiel

DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : CONTRÔLE DE L'ÉTAL ET INFORMATION DES CLIENTS

Avant l'ouverture, le primeur contrôle la propreté des présentoirs, l'état des produits et la lisibilité des informations affichées. Les produits présentant une altération visible sont retirés de la vente et isolés selon les consignes du magasin. Les étiquettes doivent être placées devant les produits correspondants, rester lisibles et présenter un prix exprimé avec son unité de vente. Pour les fruits et légumes concernés par les règles de commercialisation, les informations d'identification et d'origine doivent être disponibles pour le client.

Extrait de l'article L. 112-1 du Code de la consommation : « Tout vendeur de produit ou tout prestataire de services informe le consommateur, par voie de marquage, d'étiquetage, d'affichage ou par tout autre procédé approprié, sur les prix et les conditions particulières de la vente. »

Au contrôle réalisé ce matin, les quatre relevés figurant dans le tableau de la partie 1 ont été constatés. Les produits sont en bon état apparent et les présentoirs sont propres.

DT 2 : CARACTÉRISTIQUES DES FRUITS DISPONIBLES ET CONSEILS CLIENTS

Les caractéristiques ci-dessous sont les informations disponibles en rayon pour conseiller la clientèle. Adapter les conseils à l'état de maturité et aux conditions de transport indiquées.

Fiche conseil produits

Produit	État proposé ce jour	Caractéristique utile au conseil	Conseil de conservation ou de préparation
Fraise Gariguette	Mûre, ferme et intacte	Parfumée, adaptée à une consommation rapide	Garder au frais et laver juste avant consommation
Pomme Gala	Ferme et intacte	Chair croquante, fruit qui se transporte facilement	Conserver dans un endroit frais
Kiwi Hayward	Souple sous une légère pression	Prêt à consommer, chair juteuse	Éplucher ou couper juste avant de servir
Banane Cavendish	Mûre, peau intacte	Peut compléter une salade de fruits	Conserver à température ambiante

Informations communiquées par le responsable du rayon

DT 3 : DONNÉES DE GESTION COMMERCIALE DE L'ANIMATION

Le taux de TVA applicable aux produits du tableau est de 5,5 %. Pour convertir un montant TTC en montant HT, diviser le montant TTC par 1,055. Les prix d'achat indiqués sont exprimés hors taxes et les prix de vente affichés sont exprimés toutes taxes comprises. Les quantités vendues sont celles relevées à la clôture de l'animation.

FormaV - document d'entraînement non officiel

La remise de 10 % mentionnée à la question 3.2 porte uniquement sur le prix TTC des fraises. Le prix des pommes n'est pas remisé. Pour calculer la monnaie, soustraire le montant dû de la somme remise par la cliente.

Prix et quantités vendues

Produit	Quantité vendue	Coût d'achat HT par kg	Prix de vente TTC par kg
Fraise Gariguette	12 kg	4,20 €	6,90 €
Pomme Gala	20 kg	1,80 €	3,20 €
Kiwi Hayward	10 kg	2,10 €	3,80 €

Relevé de clôture de l'animation commerciale

FormaV - document d'entraînement non officiel

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Document réponse à rendre avec la copie : questions 1.3, 3.1, 3.2 et 3.3 — **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Compléter directement les tableaux ci-dessous. Faire apparaître les calculs utiles. Les montants sont à arrondir au centime le plus proche.

Étiquette à rédiger pour les kiwis

Dénomination du produit	Origine	Prix et unité de vente
.....	.....	.....

Calculs de gestion commerciale

Question	Calculs à présenter	Résultat
3.1 Chiffre d'affaires TTC	.....	.....
3.1 Coût d'achat HT	.....	.....
3.2 Montant TTC de la vente	.....	.....
3.2 Monnaie rendue sur 20 €	.....	.....
3.3 Écart entre le constaté et le prévisionnel	.....	.....

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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.