CAP Primeur

189 Fiches de Révision

CAP Primeur

Primeur

- Fiches de révision
- Fiches méthodologiques
- Tableaux et graphiques
- Retours et conseils

Conforme au Programme Officiel

Garantie Diplômé•e ou Remboursé•e

4,6/5 selon l'Avis des Étudiants

capprimeur.fr

Préambule

1. Le mot de la formatrice :



Hello, moi c'est **Amelie** 👋

D'abord, je tiens à te remercier de m'avoir fait confiance et d'avoir choisi www.capprimeur.fr pour tes révisions.

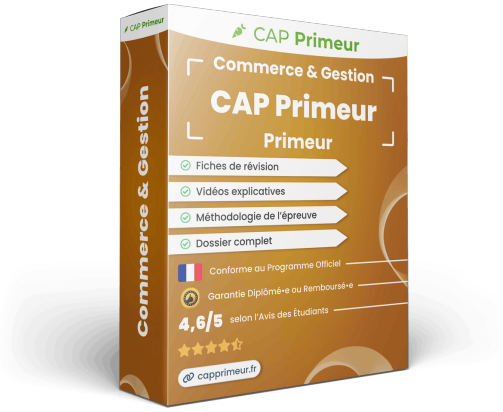
Si tu lis ces lignes, tu as fait le choix de la **réussite**, bravo.

Dans cet E-Book, tu découvriras comment j'ai obtenu mon **CAP Primeur** avec une moyenne de **13,75/20**.

2. Pour aller beaucoup plus loin :

Vous avez été très nombreux à nous demander de créer une **formation 100 % vidéo** dédiée au domaine **Commerce & Gestion** pour maîtriser toutes les notions.

Chose promise, chose due : Nous avons créé cette formation unique composée de **5 modules ultra-complets** (1h15 au total) afin de t'aider à **réussir les épreuves** du CAP.



3. Contenu du dossier Commerce & Gestion :

1. **Vidéo 1 - Relation client & techniques de vente (16 min) :** Fondamentaux de la relation client en situation de vente.

2. **Vidéo 2 - Marketing & merchandising (14 min) :** Principes pour mettre en valeur l'offre et attirer le client.

3. **Vidéo 3 - Gestion commerciale & indicateurs de performance (15 min) :** Notions clés pour suivre les ventes et les résultats.

4. **Vidéo 4 - Organisation, administration & communication professionnelle (15 min) :** Repères pour s'organiser et communiquer au quotidien.

5. **Vidéo 5 - Logistique, transport & chaîne de valeur du client (15 min) :** Vue d'ensemble du parcours produit jusqu'au client.

Découvrir

Table des matières

Français ..... Aller

Chapitre 1 : Se dire, s'affirmer et construire son identité ..... Aller

Chapitre 2 : S'informer et communiquer avec esprit critique ..... Aller

Chapitre 3 : Rêver, imaginer et créer des univers littéraires ..... Aller

Chapitre 4 : Dire, lire et écrire au travail ..... Aller

Histoire-géographie ..... Aller

Chapitre 1 : La France de 1789 à la Cinquième République ..... Aller

Chapitre 2 : La France et la construction européenne depuis 1950 ..... Aller

Chapitre 3 : Transports et mobilités : réseaux, acteurs et enjeux ..... Aller

Chapitre 4 : Espaces urbains : acteurs et enjeux d'aménagement ..... Aller

Enseignement moral et civique ..... Aller

Chapitre 1 : État de droit, libertés et laïcité ..... Aller

Chapitre 2 : République, nation et information ..... Aller

Chapitre 3 : Environnement, biodiversité et délibération ..... Aller

Chapitre 4 : Cohésion sociale, égalité et discriminations ..... Aller

Chapitre 5 : Participation et engagement politiques des citoyens ..... Aller

Mathématiques ..... Aller

Chapitre 1 : Calculs numériques et proportionnalité ..... Aller

Chapitre 2 : Statistiques et probabilités avec le tableur ..... Aller

Chapitre 3 : Équations et fonctions pour résoudre un problème ..... Aller

Chapitre 4 : Pratiquer les calculs commerciaux et financiers ..... Aller

Physique-chimie ..... Aller

Chapitre 1 : Mesures électriques et sécurité des circuits ..... Aller

Chapitre 2 : Décrire les mouvements et mesurer les vitesses ..... Aller

Chapitre 3 : Solutions aqueuses, concentration et pH ..... Aller

Chapitre 4 : Caractériser les signaux sonores et lumineux ..... Aller

Chapitre 5 : Températures et transferts d'énergie thermique ..... Aller

Langue vivante étrangère : Anglais ..... Aller

Chapitre 1 : Se présenter et parler de son quotidien en anglais ..... Aller

Chapitre 2 : Comprendre des messages oraux et des consignes ..... Aller

Chapitre 3 : Lire et écrire des messages simples en anglais ..... Aller

Chapitre 4 : Vie professionnelle et cultures des pays anglophones ..... Aller

Éducation physique et sportive ..... Aller

Chapitre 1 : Course : se préparer et répartir ses efforts ..... Aller

Chapitre 2 : Escalade : se déplacer et assurer en sécurité ..... Aller
Chapitre 3 : Acrosport : coopérer et présenter un enchaînement ..... Aller
Chapitre 4 : Tennis de table, jouer et arbitrer ..... Aller
Chapitre 5 : Cross-training : doser l'effort et préserver ta santé ..... Aller
Arts appliqués et cultures artistiques ..... Aller
Chapitre 1 : Découvrir le design et les cultures de ton métier ..... Aller
Chapitre 2 : Explorer les arts et les cultures du monde ..... Aller
Chapitre 3 : Expérimenter, représenter et communiquer une idée ..... Aller
Prévention-santé-environnement ..... Aller
Chapitre 1 : Hygiène de vie, addictions et santé sexuelle ..... Aller
Chapitre 2 : Ressources et risques dans ton environnement ..... Aller
Chapitre 3 : Contrats de travail et prévention ..... Aller
Chapitre 4 : Prévenir les risques et porter secours ..... Aller
Chapitre 5 : Budget, achats et assurances du consommateur ..... Aller
Approvisionnement, stockage et préparation des fruits et légumes ..... Aller
Chapitre 1 : Réceptionner et agréer les fruits et légumes ..... Aller
Chapitre 2 : Stocker les produits et organiser la remballe ..... Aller
Chapitre 3 : Préserver la fraîcheur et maîtriser la maturité ..... Aller
Chapitre 4 : Découper et composer une offre complémentaire ..... Aller
Chapitre 5 : Réaliser la fraîche découpe, les jus et les soupes ..... Aller
Mise en valeur et vente des fruits et légumes ..... Aller
Chapitre 1 : Identifier les fruits et légumes pour conseiller ..... Aller
Chapitre 2 : Mettre en valeur l'étal et informer sur les produits ..... Aller
Chapitre 3 : Accueillir, conseiller et conclure la vente ..... Aller
Chapitre 4 : Effectuer les pesées et les opérations de caisse ..... Aller
Chapitre 5 : Participer à l'animation commerciale du magasin ..... Aller
Sciences appliquées ..... Aller
Chapitre 1 : Qualités nutritionnelles et risques alimentaires ..... Aller
Chapitre 2 : Contaminations et bonnes pratiques d'hygiène ..... Aller
Chapitre 3 : Nettoyage, désinfection et biodéchets ..... Aller
Chapitre 4 : Conservation par le froid et maîtrise sanitaire ..... Aller
Gestion professionnelle ..... Aller
Chapitre 1 : L'entreprise et les acteurs de la filière ..... Aller
Chapitre 2 : Règles commerciales et information du consommateur ..... Aller
Chapitre 3 : Suivre les stocks, les pertes et la production ..... Aller
Chapitre 4 : Prix de vente, TVA et documents commerciaux ..... Aller

Français

Présentation de la matière :
En **CAP Primeur**, le Français t'aide à comprendre des textes, organiser tes idées et t'exprimer clairement. Tu travailles la lecture, l'écriture et l'oral, utiles notamment pour expliquer un conseil à un client.

Cette matière participe à l'épreuve de Français, Histoire-géographie et EMC, de **coefficient 3**. Tu es évalué en CCF durant la dernière année ou en examen final, en fonction de ton statut. En ponctuel, le Français comprend un écrit de **2 heures** et un oral de **10 minutes**.

Conseil :
Je te conseille de réserver **15 minutes par jour** à un exercice court. Lis un texte, repère son idée principale et rédige quelques phrases pour l'expliquer.

Pour préparer l'oral, raconte une situation de stage, comme un échange avec un client. Enregistre-toi, puis vérifie que tes explications suivent un **ordre logique**.

À l'écrit, garde du temps pour relire les consignes, les accords et la ponctuation. Si tu bloques, commence par des phrases simples, puis améliore-les progressivement.

Table des matières

Chapitre 1 : Se dire, s'affirmer et construire son identité ..... Aller
1. Te présenter et raconter ton parcours ..... Aller
2. Lire, analyser et rédiger ..... Aller
Chapitre 2 : S'informer et communiquer avec esprit critique ..... Aller
1. Lire et analyser une information ..... Aller
2. Vérifier une information ..... Aller
3. Rédiger et communiquer clairement ..... Aller
Chapitre 3 : Rêver, imaginer et créer des univers littéraires ..... Aller
1. Entrer dans un univers littéraire ..... Aller
2. Lire et analyser un récit ..... Aller
3. Créer et rédiger ton propre univers ..... Aller
Chapitre 4 : Dire, lire et écrire au travail ..... Aller
1. Lire les documents du métier ..... Aller
2. Parler avec les clients et l'équipe ..... Aller
3. Écrire des messages professionnels ..... Aller

Chapitre 1 : Se dire, s'affirmer et construire son identité

1. Te présenter et raconter ton parcours :

Dire qui tu es :
Se présenter, ce n'est pas réciter une liste d'informations. C'est choisir ce que tu veux faire connaître de toi, avec des mots simples et précis. Tu peux parler de tes goûts, de tes qualités, de tes projets ou d'une expérience qui t'a marqué.

Relier tes expériences à ton identité :
Ton identité se construit aussi avec ce que tu vis et les choix que tu fais. Pour raconter une expérience, précise le contexte, ce que tu as fait et ce que tu en as appris. Cette méthode t'aide à donner du sens à ton parcours.

Exemple de présentation :
« Je m'appelle Lina. J'aime travailler avec des produits de saison et conseiller les clients. Pendant mon stage, j'ai appris à présenter les pommes selon leur variété. Cette expérience m'a donné envie de progresser dans la vente. ».

Mini mémo pour choisir les bons détails :

Élément	Question à te poser
Un goût	Qu'est-ce que j'aime faire ou apprendre ?
Une qualité	Dans quelle situation cette qualité m'aide-t-elle ?
Une expérience	Qu'ai-je fait et qu'ai-je appris ?
Un projet	Qu'est-ce que j'aimerais essayer ensuite ?

Astuce pour ton brouillon :
Note 3 mots-clés avant de parler ou d'écrire, par exemple « curieux, fruits de saison, conseiller ». Tu gardes ainsi le fil de ton idée sans apprendre un texte par cœur, ce qui rend ta présentation plus naturelle.

2. Lire, analyser et rédiger :

Lire pour comprendre :
Lis d'abord le texte une fois sans t'arrêter pour repérer son sujet. À la deuxième lecture, souligne les mots importants et cherche qui parle, à qui, dans quelle situation et dans quel but. Ces repères t'évitent de confondre le thème avec l'idée défendue.

Analyser sans tout recopier :

Repère ensuite le point de vue et les détails qui le montrent. Un exemple, un verbe ou une comparaison peut révéler ce que ressent le narrateur. Dans ta réponse, reformule avec tes mots et appuie ton interprétation sur un élément précis du texte.

Exemple d'analyse :
Dans la phrase « J'ose enfin demander conseil », le verbe « oser » montre que la personne a dépassé une hésitation. Tu peux expliquer qu'elle commence à s'affirmer, sans prétendre connaître toute son histoire.

Rédiger avec un plan simple :
Pour un court texte personnel, organise tes idées en 3 étapes : présente une expérience, explique ce que tu as ressenti, puis indique ce que tu en retiens. Utilise des connecteurs comme « d'abord », « ensuite », « parce que » et « depuis ».

Mini cas pratique :
En stage, tu as 15 minutes pour préparer un court récit sur un conseil donné à un client. Note le contexte, ton action et le résultat, puis rédige 5 phrases. Ce travail t'entraîne à raconter une expérience sans t'éparpiller.

Livrable attendu :
Rends un texte de 5 phrases avec un titre, une expérience précise, un sentiment et un apprentissage. Par exemple, tu peux raconter comment tu as conseillé une variété de poires et ce que la réaction du client t'a appris.

Check-list avant de rendre ton texte :

- J'ai indiqué qui parle et de quelle expérience il s'agit.
- J'ai organisé mes idées dans un ordre facile à suivre.
- J'ai donné un détail concret pour appuyer mon propos.
- J'ai utilisé des connecteurs pour relier mes phrases.
- J'ai relu les accords, la ponctuation et les répétitions.

Astuce de relecture :
Lis ton texte à voix basse. Si tu manques de souffle, coupe la phrase en 2. Quand j'accompagne des élèves, c'est souvent une façon simple de repérer les phrases trop longues et les idées qui se répètent.

Ce qu'il faut retenir

Pour te présenter, choisis des détails qui révèlent qui tu es et relie tes expériences à ce que tu as appris. Pour analyser un texte, distingue son sujet du point de vue défendu.

- Appuie ta présentation sur des **exemples concrets** et quelques mots-clés.

- En analyse, repère la situation, le but et les indices qui éclairent le point de vue.
- Pour raconter une expérience, organise tes idées : contexte, action, ressenti et apprentissage.
- Relis ton texte pour vérifier son **plan clair**, ses connecteurs et sa ponctuation.

Tu construis ainsi un récit personnel précis, naturel et facile à suivre.

Chapitre 2 : S'informer et communiquer avec esprit critique

1. Lire et analyser une information :

Repérer l'essentiel :
Quand tu lis un article, une affiche ou un message, commence par repérer son titre, sa date, son auteur et son objectif. Puis cherche l'idée principale. Cette première étape t'évite de retenir un détail sans comprendre le sujet.

Noter et reformuler :
Souligne les mots importants, puis résume chaque idée avec tes propres mots. Distingue les faits, que l'on peut vérifier, des opinions, qui expriment un avis. En cours, cette méthode m'aidait à comprendre sans recopier tout le texte.

Exemple d'analyse d'un message :
Une publication affirme que les fraises sont « les meilleures du marché ». C'est une opinion. La date de récolte ou le lieu de production sont des informations vérifiables, à condition de trouver une source fiable.

2. Vérifier une information :

Comparer les sources :
Avant de croire ou de partager une information, vérifie qui l'a publiée, quand et dans quel but. Compare-la avec une 2e source fiable. Une information ancienne peut être vraie à son époque, mais ne plus correspondre à la situation actuelle.

Mini-mémo de vérification :

À vérifier	Question à te poser
Auteur	Qui a publié cette information ?
Date	Est-elle encore d'actualité ?
Preuves	Les faits sont-ils expliqués ou documentés ?
Comparaison	Une 2e source confirme-t-elle l'information ?
Intention	Le message cherche-t-il à informer ou à vendre ?

Astuce de terrain :
En stage, ne reprends pas tout de suite une information entendue sur un produit. Demande d'où elle vient, puis vérifie auprès de ton responsable ou sur une source professionnelle avant de la transmettre à un client.

3. Rédiger et communiquer clairement :

Construire un message :
Pour rédiger, garde un plan simple : présente le sujet, donne 2 idées utiles, puis termine par l'action attendue. Utilise des connecteurs comme « d'abord », « ensuite » et « enfin ». Relis ton texte pour vérifier les faits et corriger les erreurs.

Choisir le bon ton :
Adapte tes mots à la personne et au support. À l'oral, parle assez lentement et écoute la réponse. Dans un message écrit, reste poli, précis et bref. Évite les mots compliqués si une phrase simple explique mieux l'information.

Exemple de mini-cas en magasin :
Contexte : un client demande si les pommes sont locales. Étapes : tu vérifies l'étiquette, confirmes le département avec ton responsable, puis réponds clairement. Résultat : le client reçoit une information vérifiée. Livrable attendu : une réponse orale de 2 phrases, sans supposition.

Checklist avant de transmettre :

- Je vérifie l'auteur et la date de l'information.
- Je distingue un fait d'un avis.
- Je compare avec une 2e source si nécessaire.
- Je choisis des mots simples et adaptés.
- Je relis ou je reformule avant de transmettre.

Ce qu'il faut retenir

Pour t'informer avec discernement, repère l'essentiel et distingue les faits des opinions. Avant de partager, vérifie la source, la date et les preuves.

- Compare l'information avec une **deuxième source fiable**.
- Identifie l'objectif du message : informer, convaincre ou vendre.
- Rédige un message **clair et adapté**, puis relis-le.

En cas de doute, vérifie avant de répondre ou de transmettre l'information. Privilégie des mots simples et ne fais aucune supposition.

Chapitre 3 : Rêver, imaginer et créer des univers littéraires

1. Entrer dans un univers littéraire :

Repérer les premiers indices :
Quand tu lis une histoire, commence par repérer le lieu, l'époque, les personnages et la situation de départ. Ces indices t'aident à comprendre dans quel univers tu entres, qu'il soit réaliste, merveilleux ou étrange.

Comprendre l'effet produit :
Observe ce qui te fait rêver, rire ou avoir peur. Les descriptions, les sons et les détails donnent une ambiance au récit. Dans un texte fantastique, un lieu ordinaire peut sembler inquiétant grâce à quelques éléments mystérieux.

Exemple d'analyse :
Dans une histoire, une vendeuse découvre une pomme qui brille dans une réserve sombre. La lumière, le silence et le fruit inhabituel créent une atmosphère merveilleuse. Demande-toi quels mots produisent cet effet.

2. Lire et analyser un récit :

Suivre une méthode simple :
Lis d'abord le texte une fois pour comprendre l'ensemble. À la deuxième lecture, souligne les mots qui décrivent les lieux, les personnages et leurs émotions. Note ensuite 3 idées importantes dans la marge.

Organiser tes observations :
Pour expliquer un passage, formule une idée, puis appuie-la avec un détail précis du texte. Utilise des connecteurs comme « d'abord », « ensuite » et « ainsi ». Évite de raconter toute l'histoire au lieu de l'analyser.

À repérer	Question à te poser
Le lieu	Où se déroule l'action ?
Le personnage	Que veut-il ou que ressent-il ?
L'ambiance	Quels détails la créent ?
Le changement	Qu'est-ce qui transforme la situation ?

Astuce de lecture :
Quand tu hésites sur le sens d'un mot, relis la phrase entière avant d'ouvrir un dictionnaire. Le contexte donne souvent un indice. Cette habitude te fait gagner du temps et t'aide à mieux comprendre le passage.

3. Créer et rédiger ton propre univers :

Préparer ton histoire :
Avant d'écrire, choisis un personnage, un lieu et un problème. Imagine ensuite une rencontre ou un événement qui change la situation. Un plan en 3 étapes suffit souvent : début, événement important, fin.

Faire vivre les personnages et les lieux :
Ajoute des détails concrets liés aux 5 sens : une odeur, un bruit, une couleur ou une texture. Varie les verbes et les adjectifs, mais garde des phrases faciles à suivre. Relis pour vérifier que chaque action est compréhensible.

Exemple de mini-récit :
Contexte : tu écris une histoire de 120 mots située dans une boutique de fruits. Étapes : présente une apprentie, fais apparaître une poire inconnue, puis invente sa découverte. Résultat : un récit avec début, événement et fin. Livrable attendu : le texte relu et titré.

Ta check-list avant de rendre :

- Vérifie que ton histoire a un début, un événement et une fin.
- Assure-toi que le lieu et les personnages sont présentés.
- Ajoute au moins 2 détails qui créent une ambiance.
- Relis les accords, les verbes et la ponctuation.
- Donne un titre qui correspond à ton récit.

Ce qu'il faut retenir

Pour comprendre ou inventer un univers littéraire, observe ses éléments et réfléchis à l'ambiance qu'ils créent.

- Repère le **lieu et les personnages**, la situation de départ et ce qui transforme le récit.
- Analyse les détails précis qui créent une **ambiance particulière**, puis appuie tes idées sur le texte.
- Pour écrire, imagine un personnage, un lieu et un problème, puis organise ton histoire en étapes.
- Ajoute des détails sensoriels et relis ton texte pour vérifier sa clarté, ses accords et sa ponctuation.

Une histoire bien construite présente un début, un événement et une fin. Les détails et la relecture rendent ton univers plus vivant et cohérent.

Chapitre 4 : Dire, lire et écrire au travail

1. Lire les documents du métier :

Repérer les informations utiles :
En magasin, tu lis des étiquettes, des bons de livraison, des consignes et parfois des messages de clients. Avant de commencer, repère le type de document, sa date et l'information à appliquer. Cela t'évite de confondre une consigne du jour avec une ancienne.

Lire avec méthode :
Fais une première lecture pour comprendre le sujet. À la deuxième lecture, souligne les mots importants, les quantités, les dates et les actions demandées. Si un mot te bloque, regarde la phrase autour ou demande une explication avant d'agir.

Exemple de lecture d'une consigne :
Sur une fiche, tu lis : « Retirer les fraises abîmées avant la mise en rayon. » Tu repères l'action, retirer, puis le produit concerné, les fraises. Tu comprends aussi que le contrôle se fait avant l'installation sur l'étal.

Mini mémo :

Document	À repérer	Pourquoi c'est utile
Bon de livraison	Produits, quantités, date	Vérifier ce qui a été reçu
Étiquette	Nom, origine, prix	Informer correctement le client
Consigne	Action, produit, moment	Travailler dans le bon ordre

2. Parler avec les clients et l'équipe :

Choisir des mots clairs :
Quand tu parles à un client ou à un collègue, va droit au but avec des mots simples et précis. Écoute la demande jusqu'au bout, puis réponds sans inventer une information. Si tu ne sais pas, vérifie auprès de ton responsable.

Présenter un produit :
Pour conseiller, donne une information utile à la personne : le goût, la saison, la conservation ou une idée de préparation. Évite les mots vagues comme « bon » ou « frais » sans expliquer. Une réponse précise inspire confiance et aide le client à choisir.

Exemple de conseil au rayon :
Un client cherche un fruit pour une salade. Tu peux dire : « Ces poires sont mûres aujourd'hui. Tu peux les couper dans ta salade, ou les garder 2 jours au frais si tu préfères les manger plus tard. ».

Checklist avant de répondre :

- Écoute la demande sans couper la parole.
- Reformule si tu n'es pas sûr d'avoir compris.
- Donne une information vérifiée et concrète.
- Parle assez fort, avec un ton poli.
- Demande de l'aide si tu ne connais pas la réponse.

3. Écrire des messages professionnels :

Suivre un plan simple :
Un message professionnel doit être facile à comprendre. Commence par annoncer son sujet, donne les faits dans l'ordre, puis précise ce que tu demandes ou ce que tu as fait. Utilise des phrases courtes et relis les noms, les dates et les quantités.

Utiliser des connecteurs :
Les connecteurs aident ton lecteur à suivre les étapes. Tu peux écrire « d'abord » pour commencer, « ensuite » pour ajouter une action et « enfin » pour terminer. Pour expliquer une raison, utilise « car ». Pour donner un résultat, choisis « donc ».

Exemple de message de travail :
« Bonjour, nous avons reçu 12 cagettes de pommes à 8 h. J'ai vérifié les quantités et signalé 2 cagettes abîmées au responsable. Peux-tu confirmer leur mise à l'écart ? Merci. » Le message indique le fait, l'action réalisée et la demande.

Mini cas concret et livrable attendu :
À 9 h, tu contrôles une livraison de 10 cagettes de tomates. Tu en comptes 9 et remarques qu'une caisse est abîmée. Tu compares le bon et la livraison, préviens ton responsable, puis rédiges un message avec les faits.

Résultat attendu : l'écart de 1 cagette et l'état de la caisse sont signalés avant le rangement. Ton livrable est un message professionnel de 3 à 4 phrases, daté et transmis au responsable.

Astuce de stage :
Avant d'envoyer un message, relis-le comme si tu ne connaissais pas la situation. Vérifie que la personne comprend quel produit est concerné, ce qui s'est passé et ce que tu attends d'elle. Cette relecture prend moins d'une minute et évite bien des malentendus.

Ce qu'il faut retenir

Au travail, lis, parle et écris avec méthode pour éviter les erreurs et les malentendus.

- Dans chaque document, repère la **date et l'action**, ainsi que les produits et quantités concernés.
- Avec les clients et l'équipe, écoute, réponds clairement et partage une **information vérifiée**.
- Dans tes messages, présente les faits dans l'ordre, précise ta demande et relis les noms, dates et quantités.

Si une information te manque, vérifie-la ou demande de l'aide. Un message précis et relu facilite le travail de toute l'équipe.

Histoire-géographie

Présentation de la matière :
En CAP Primeur, l'Histoire-géographie t'aide à comprendre la démocratie, les transports et les espaces urbains. Tu apprends à **analyser des documents** et à situer des événements. Pour relier le cours à ton métier, tu peux étudier le trajet des fruits.

Cette matière conduit à l'épreuve de Français, Histoire-géographie et EMC, de **coefficient global 3**. L'oral d'Histoire-géographie-EMC, noté sur 20, dure 15 minutes maximum en CCF, en dernière année. En examen final, il dure 15 minutes, dont **5 minutes de préparation**.

Conseil :
Prévois **2 révisions hebdomadaires** de 15 minutes. Construis des fiches avec les dates essentielles, les lieux et les notions importantes. Pour rendre tes révisions concrètes, dessine le parcours d'un légume, du producteur jusqu'à ton étal.

Entraîne-toi à présenter un document à voix haute. Identifie sa nature, son auteur et son idée principale, puis explique son intérêt et ses limites. Évite de simplement le décrire. Si tu hésites, reprends calmement, sans chercher une récitation parfaite.

Table des matières

Chapitre 1 : La France de 1789 à la Cinquième République ..... Aller
1. De la révolution aux différentes républiques ..... Aller
2. Comprendre la cinquième république ..... Aller
Chapitre 2 : La France et la construction européenne depuis 1950 ..... Aller
1. Les débuts de la construction européenne ..... Aller
2. Une coopération qui change la vie quotidienne ..... Aller
Chapitre 3 : Transports et mobilités : réseaux, acteurs et enjeux ..... Aller
1. Comprendre les réseaux et les mobilités ..... Aller
2. Repérer les acteurs et leurs enjeux ..... Aller
Chapitre 4 : Espaces urbains : acteurs et enjeux d'aménagement ..... Aller
1. Comprendre les espaces urbains ..... Aller
2. Identifier les acteurs de l'aménagement ..... Aller
3. Étudier les enjeux et agir sur le terrain ..... Aller

Chapitre 1 : La France de 1789 à la Cinquième République

1. De la révolution aux différentes républiques :

La révolution transforme la france :
En 1789, la France est une monarchie dirigée par Louis XVI. La société est inégalitaire et les privilèges sont contestés. Le 14 juillet, la prise de la Bastille devient un symbole de la Révolution. Le 26 août, l'Assemblée adopte la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen. Elle affirme notamment l'égalité devant la loi et la souveraineté de la nation.

Des régimes qui se succèdent :
La monarchie est abolie en 1792 et la Première République est proclamée. Ensuite, la France connaît plusieurs régimes. Retenir quelques dates repères t'aide à comprendre pourquoi la République n'a pas été installée d'un seul coup.

Période	Régime ou événement	Repère à retenir
1789-1792	Révolution et monarchie constitutionnelle	Les privilèges sont abolis et les droits sont proclamés.
1792-1804	Première République	La monarchie est abolie en 1792.
1804-1815	Premier Empire	Napoléon Bonaparte devient empereur.
1848-1852	Deuxième République	L'esclavage est aboli dans les colonies françaises en 1848.
1852-1870	Second Empire	Napoléon III dirige la France.
1870-1940	Troisième République	La République s'installe durablement.
1946-1958	Quatrième République	La France se reconstruit après la Seconde Guerre mondiale.
Depuis 1958	Cinquième République	Une nouvelle Constitution organise les pouvoirs.

Attention à ne pas confondre la Première République, commencée en 1792, avec la Cinquième République, née en 1958. Entre les deux, la France a connu des monarchies, des empires et plusieurs républiques.

Exemple de repérage chronologique :
Si tu lis qu'un événement se déroule en 1848, tu peux le rattacher à la Deuxième République. Cette année-là, l'esclavage est aboli dans les colonies françaises. Note la date et l'événement ensemble pour mieux les mémoriser.

2. Comprendre la cinquième république :

La naissance d'un nouveau régime :
En 1958, une crise politique liée notamment à la guerre d'Algérie fragilise la Quatrième République. La Constitution de la Cinquième République est promulguée le 4 octobre 1958. Elle organise les institutions et renforce le rôle du président de la République.

Ce que cela change pour toi :
La Constitution fixe les règles de fonctionnement de l'État. Elle précise les rôles du président, du gouvernement et du Parlement. Ces institutions prennent des décisions qui concernent la vie quotidienne, comme les lois sur l'école, le travail ou le commerce.

Comme ancien élève, je te conseille de retenir d'abord 3 repères : 1789 pour la Révolution, 1792 pour la Première République et 1958 pour la Cinquième. Ensuite, rattache chaque événement à son régime. Cette méthode évite les confusions.

Étude d'un document :
La Constitution du 4 octobre 1958 indique que la France est une République indivisible, laïque, démocratique et sociale. Elle fait aussi référence aux droits proclamés en 1789. On voit ainsi qu'un texte politique peut reprendre des principes anciens pour organiser le présent.

Questions rapides : En quelle année la Constitution actuelle est-elle promulguée ? Quel texte de 1789 est rappelé ? Cite 1 institution dont la Constitution définit le rôle.

Repères pour réviser :

- Associe chaque date à un événement précis.
- Place les régimes dans l'ordre chronologique.
- Explique en une phrase ce qui change avec la Révolution.
- Vérifie que tu ne confonds pas 1792 et 1958.

Exemple de mini-cas :
Tu prépares une frise de 5 dates pour réviser avant un contrôle. Tu écris 1789, 1792, 1848, 1870 et 1958, puis tu ajoutes un événement ou un régime à chacune. Résultat attendu : une frise lisible et exacte, à remettre au professeur comme livrable.

Ce qu'il faut retenir

Depuis 1789, la France a connu plusieurs régimes avant l'instauration de la Cinquième République. Pour éviter les confusions, associe chaque date à un événement ou à un régime.

- **1789 : la Révolution** abolit les privilèges et proclame des droits.
- En 1792, la monarchie est abolie et la Première République commence.
- En 1848, la Deuxième République abolit l'esclavage dans les colonies françaises.

- **La Constitution de 1958** fonde la Cinquième République et organise les pouvoirs des institutions.

Retenir les repères 1789, 1792 et 1958 t'aide à replacer les régimes dans l'ordre chronologique. La Constitution actuelle s'appuie aussi sur des principes proclamés en 1789.

Chapitre 2 : La France et la construction européenne depuis 1950

1. Les débuts de la construction européenne :

Un projet de paix :
Après la Seconde Guerre mondiale, l'Europe est affaiblie et la France veut éviter une nouvelle guerre. Le 9 mai 1950, le ministre français Robert Schuman propose que la France et l'Allemagne de l'Ouest gèrent ensemble leur production de charbon et d'acier.

Des premières coopérations :
Le charbon et l'acier servent à produire de l'énergie, des machines et des armes. En partageant leur gestion, les pays rendent plus difficile la préparation d'une guerre entre eux. La paix est donc le premier objectif de la construction européenne.

En 1951, 6 pays signent le traité de Paris : la France, l'Allemagne de l'Ouest, l'Italie, la Belgique, les Pays-Bas et le Luxembourg. La Communauté européenne du charbon et de l'acier, appelée CECA, commence ses activités en 1952.

Des échanges qui s'élargissent :
En 1957, les mêmes 6 pays signent les traités de Rome. Ils créent notamment la Communauté économique européenne, ou CEE, pour développer les échanges et la coopération économique. La coopération commence donc avec quelques ressources, puis s'étend à d'autres activités.

Au fil du temps, les pays européens signent de nouveaux traités et accueillent de nouveaux membres. En 1992, le traité de Maastricht crée l'Union européenne. La construction européenne est progressive, elle ne se fait pas en une seule étape.

Repères à retenir :

Date	Événement	Pourquoi c'est important
1950	Déclaration de Robert Schuman	Lancement d'un projet de coopération et de paix.
1951-1952	Création de la CECA	Les 6 pays fondateurs mettent en commun le charbon et l'acier.
1957-1958	Traités de Rome et création de la CEE	La coopération économique s'élargit.
1992	Traité de Maastricht	L'Union européenne est créée.

Quand tu révises, associe chaque date à une idée simple : 1950, la proposition de Schuman, 1951, la CECA, 1957, la CEE, 1992, l'Union européenne. Cette méthode m'aidait à retenir la chronologie sans apprendre une longue liste par cœur.

Représentation visuelle



Vérification de l'origine des produits pour une traçabilité précise

Exemple d'analyse d'un document historique :
Dans une affiche datée de 1950, repère l'auteur, la date et les pays concernés. Si le document parle de charbon et d'acier, explique que leur mise en commun vise à rapprocher la France et l'Allemagne et à consolider la paix en Europe.

2. Une coopération qui change la vie quotidienne :

Des règles et des déplacements partagés :
L'Union européenne organise des coopérations entre ses États membres, par exemple pour les échanges économiques ou certains déplacements. Les règles et les accords varient selon les domaines. Il faut éviter de croire que tous les pays européens appliquent toujours exactement les mêmes règles.

Pour toi, ces liens peuvent se voir dans les produits vendus en magasin. Certains fruits et légumes viennent d'autres pays européens. Les échanges facilitent leur circulation, mais l'origine, la qualité et les conditions de transport restent à vérifier avec attention.

Un lien avec ton futur métier :
En magasin, savoir d'où vient un produit t'aide à répondre clairement aux clients. Tu peux lire l'étiquette, repérer le pays d'origine et expliquer simplement que des échanges entre pays permettent d'approvisionner les commerces, sans confondre origine européenne et origine française.

Comme ancien élève, je te conseille de ne pas annoncer une origine de mémoire. Vérifie l'étiquette ou le document de livraison. Une information juste renforce la confiance du client et évite une erreur qui peut vite se répéter à l'oral.

Mini cas concret :
Tu reçois 12 caisses de pommes, dont 8 viennent de France et 4 d'un autre pays de l'Union européenne. Tu vérifies les bons de livraison, puis tu sépares les produits et tu affiches l'origine de chaque lot.

Le résultat attendu est un rayon où les 2 origines sont visibles et exactes. Ton livrable est une étiquette par lot, avec le nom du produit et son pays d'origine. Tu n'inventes pas l'origine si une caisse n'est pas identifiée.

Ta check-list en magasin :

- Vérifie le pays d'origine sur l'étiquette ou le bon de livraison.
- Garde les produits de provenances différentes dans des lots distincts.
- Affiche une information lisible pour chaque lot.
- Demande confirmation à ton responsable en cas de doute.
- Réponds au client avec une information vérifiée.

Questions rapides :

- Pourquoi Robert Schuman propose-t-il une coopération entre la France et l'Allemagne en 1950 ?
- Quels produits la CECA met-elle en commun au départ ?
- Quelle différence fais-tu entre la CECA, la CEE et l'Union européenne ?
- Que vérifies-tu avant d'annoncer l'origine d'un fruit en magasin ?

Ce qu'il faut retenir

Après la Seconde Guerre mondiale, la construction européenne vise d'abord à préserver la paix grâce à la coopération entre pays.

- En 1950, Robert Schuman propose de gérer ensemble le charbon et l'acier. La **CECA des six pays** est créée en 1951-1952.
- Les traités de Rome créent la **coopération économique** de la CEE en 1957. Le traité de Maastricht fonde l'Union européenne en 1992.
- En magasin, vérifie l'origine des produits sur les étiquettes ou les bons de livraison, sépare les lots et affiche une information fiable.

La construction européenne s'est faite progressivement. Dans ton travail, une origine vérifiée aide à **renseigner correctement les clients**.

Chapitre 3 : Transports et mobilités : réseaux, acteurs et enjeux

1. Comprendre les réseaux et les mobilités :

Les réseaux de transport :
Un réseau relie des lieux grâce à des routes, des voies ferrées, des ports, des aéroports ou des lignes de bus. Les habitants s'en servent pour leurs déplacements, tandis que les entreprises les utilisent pour transporter des marchandises.

Des mobilités différentes :
La mobilité, c'est le déplacement des personnes ou des marchandises. Elle peut être quotidienne, comme le trajet entre ton domicile et ton lieu de stage, ou plus lointaine, comme l'acheminement de fruits importés par bateau.

En France, les réseaux sont plus denses dans les grandes villes et autour d'elles. Dans certains territoires ruraux, les distances sont plus longues et les transports en commun moins fréquents. Cela peut compliquer l'accès au travail, aux commerces ou à une formation.

Des transports connectés :
Un trajet peut emprunter plusieurs moyens de transport. Pour les marchandises, un camion peut rejoindre une gare de fret ou un port, puis un autre camion effectue la livraison finale. On parle alors de transport combiné.

Exemple de trajet pour des fruits :
Des pommes récoltées dans une région française partent en camion vers un entrepôt, puis un véhicule plus petit les livre au magasin. Pour toi, futur primeur, suivre les horaires de livraison aide à organiser la réception et à limiter l'attente des produits.

2. Repérer les acteurs et leurs enjeux :

Qui organise et utilise les transports ?
Les collectivités organisent une partie des transports publics. L'État aménage et encadre des réseaux nationaux, tandis que les entreprises de transport déplacent les personnes ou les marchandises. Les habitants, les salariés et les commerçants sont aussi concernés.

La loi d'orientation des mobilités du 24 décembre 2019 a précisé l'organisation des mobilités en France. En géographie, retiens surtout que plusieurs acteurs doivent coopérer pour adapter les déplacements aux besoins des territoires.

Les principaux enjeux :
Un réseau facilite l'accès aux emplois, aux services et aux commerces. Mais les déplacements peuvent aussi provoquer des embouteillages, du bruit et de la pollution. Les territoires cherchent donc à améliorer les trajets tout en limitant leurs effets sur l'environnement.

Pour les produits frais, le choix du transport compte aussi. Il faut respecter les horaires et préserver la qualité des marchandises pendant le trajet. Au magasin, une livraison en retard peut désorganiser la réception et la mise en rayon.

Mini étude de cas :
Un primeur reçoit 4 caisses de poires à 8 h, mais le camion arrive à 9 h 30. Il vérifie le bon de livraison, signale le retard au responsable, contrôle les produits, puis note l'heure réelle de réception.

Le résultat attendu est une réception vérifiée et une information transmise à l'équipe. Le livrable est une fiche de réception complétée, avec l'heure, les 4 caisses contrôlées et toute anomalie relevée.

Check-list sur le terrain :

- Repère l'origine de la livraison et son point de départ.
- Note l'heure prévue et l'heure réelle d'arrivée.
- Compte les caisses et vérifie le bon de livraison.
- Signale rapidement un retard ou une anomalie.
- Transmets les informations utiles à ton responsable.

Questions rapides :

- À quoi sert un réseau de transport ?
- Qui peut organiser les transports publics sur un territoire ?
- Quel risque un retard de livraison peut-il créer pour un primeur ?

Ce qu'il faut retenir

Les réseaux relient les lieux et permettent le déplacement des personnes et des marchandises. Leur densité varie selon les territoires, ce qui influence l'accès aux services et aux emplois.

- Le **transport combiné** associe plusieurs moyens pour acheminer une marchandise.
- Collectivités, État, entreprises et usagers coopèrent pour organiser les mobilités.
- Les transports facilitent les échanges, mais peuvent créer pollution, bruit et embouteillages.
- À la réception, vérifie les produits, les quantités et les horaires, puis signale toute anomalie.

Pour un primeur, suivre une livraison permet de préserver la qualité des produits et de transmettre les bonnes informations à l'équipe.

Chapitre 4 : Espaces urbains : acteurs et enjeux d'aménagement

1. Comprendre les espaces urbains :

Des espaces variés :
Un espace urbain est un territoire organisé autour d'une ville. Il comprend un centre, des quartiers résidentiels, des zones d'activités et parfois des espaces naturels. Les habitants se déplacent entre ces lieux pour travailler, étudier, acheter ou se soigner.

Des usages qui se croisent :
Dans une même rue, tu peux trouver des logements, des commerces, des bureaux et des équipements publics. Ces fonctions se complètent, mais elles peuvent aussi créer des tensions, par exemple entre la circulation automobile, le calme des habitants et la place accordée aux piétons.

Exemple d'espace urbain :
Dans un centre-ville, une place peut accueillir un marché le matin, des terrasses à midi et des événements le week-end. Pour un commerce de fruits et légumes, cette fréquentation peut attirer des clients, mais les travaux ou les livraisons compliquent parfois l'accès.

2. Identifier les acteurs de l'aménagement :

Des décisions partagées :
Les élus locaux et les services publics organisent les équipements, les transports et les espaces communs. Les entreprises construisent ou aménagent des locaux, tandis que les habitants et les associations expriment leurs besoins. Chaque acteur peut défendre des priorités différentes.

Des choix qui ont des effets concrets :
Un aménagement peut rendre un quartier plus accessible, mais aussi modifier les habitudes des habitants et des commerçants. En stage, j'ai vite compris qu'un trottoir en travaux ou une rue piétonne change l'organisation des livraisons et le passage devant une boutique.

Exemple de décision d'aménagement :
La mairie transforme une rue passante en zone piétonne et ajoute une piste cyclable. Les clients peuvent circuler plus facilement à pied, mais le primeur doit vérifier les horaires de livraison et adapter la réception des cagettes.

3. Étudier les enjeux et agir sur le terrain :

Des enjeux pour la vie quotidienne :

Aménager une ville consiste notamment à faciliter les déplacements, créer des logements, préserver des espaces verts et rendre les services accessibles. Il faut aussi tenir compte de l'environnement et des différents besoins, comme ceux des personnes âgées, des enfants ou des commerçants.

Une étude de cas à observer :
Imagine qu'un marché de quartier soit déplacé pendant 3 semaines pour rénover une place. Repère les acteurs concernés, les changements pour les clients et les solutions possibles. Cette démarche t'aide à comprendre pourquoi un aménagement se prépare et se discute.

Mini cas concret :
Dans une ville de 25 000 habitants, la place du marché ferme pendant 3 semaines. Le primeur informe 40 clients réguliers, affiche le nouvel emplacement à 300 mètres et prépare les commandes la veille. Résultat, les clients savent où le retrouver. Livrable attendu : un plan d'accès simple et une affiche d'information.

Ta check-list d'observation :

À observer	Question à te poser
Les acteurs	Qui décide, réalise ou utilise l'aménagement ?
Les déplacements	Peut-on venir à pied, à vélo, en bus ou en voiture ?
Les commerces	Les livraisons et l'accès des clients sont-ils facilités ?
Les espaces naturels	Y a-t-il des arbres, des jardins ou des sols perméables ?
Les besoins	Quels habitants ou usagers pourraient être gênés ?

Questions rapides :

- Quels sont 2 acteurs qui peuvent participer à l'aménagement d'une rue ?
- Donne 1 avantage et 1 difficulté possibles après la piétonnisation d'un quartier.
- Quel livrable pourrais-tu préparer pour guider les clients pendant des travaux ?

Ce qu'il faut retenir

Un espace urbain regroupe des lieux aux usages variés, où les besoins peuvent se compléter ou entrer en tension. Son aménagement implique plusieurs acteurs.

- Les élus et services publics organisent les équipements et les transports ; entreprises, habitants et associations participent aussi aux décisions.
- Les aménagements influencent les déplacements, l'accès aux commerces et les livraisons.
- Observe les acteurs, les mobilités, les espaces naturels et les besoins des usagers.

Pour évaluer un projet, considère ses effets sur la vie quotidienne et informe les personnes concernées avec des solutions concrètes, comme un plan d'accès.

Enseignement moral et civique

Présentation de la matière :
En CAP Primeur, l'EMC t'aide à comprendre les **droits et responsabilités**, la laïcité et l'égalité, pour devenir un citoyen responsable.

Cette matière participe à l'épreuve de Français et histoire-géographie-enseignement moral et civique, de **coefficient global 3**. L'EMC n'a pas de coefficient distinct.

L'évaluation d'histoire-géographie-EMC est orale, en CCF durant la dernière année ou en examen final. Elle dure 15 minutes maximum, dont 5 de préparation uniquement en ponctuel.

Conseil :
Je te conseille de prévoir **2 séances de révision** de 15 minutes chaque semaine. Prépare une fiche par notion avec une définition simple et un exemple, comme l'accueil sans discrimination d'un client.

Entraîne-toi à présenter un document, expliquer son message et **justifier ton avis**. Évite de réciter sans comprendre. Si tu hésites, respire et reformule tranquillement. L'objectif est de construire une réponse claire et argumentée.

Table des matières

Chapitre 1 : État de droit, libertés et laïcité ..... Aller
1. Comprendre l'état de droit et les libertés ..... Aller
2. Appliquer la laïcité dans la vie professionnelle ..... Aller
Chapitre 2 : République, nation et information ..... Aller
1. Comprendre la république et la nation ..... Aller
2. S'informer et vérifier les informations ..... Aller
3. Agir avec responsabilité ..... Aller
Chapitre 3 : Environnement, biodiversité et délibération ..... Aller
1. Comprendre la biodiversité et les institutions ..... Aller
2. Délibérer pour faire un choix collectif ..... Aller
3. Étudier un cas et agir sur le terrain ..... Aller
Chapitre 4 : Cohésion sociale, égalité et discriminations ..... Aller
1. Comprendre la cohésion sociale ..... Aller
2. Reconnaître l'égalité et les discriminations ..... Aller
3. Agir concrètement dans l'équipe ..... Aller
Chapitre 5 : Participation et engagement politiques des citoyens ..... Aller

1. Participer à la vie politique ..... Aller
2. S’engager entre les élections ..... Aller
3. Agir concrètement et vérifier ses idées ..... Aller

Chapitre 1 : État de droit, libertés et laïcité

1. Comprendre l'état de droit et les libertés :

Ce qu'est l'état de droit :
En France, tout le monde doit respecter la loi, y compris les personnes qui dirigent le pays. L'État de droit garantit que les règles sont appliquées et que tu peux faire valoir tes droits devant la justice si tu estimes qu'ils ne sont pas respectés.

Des libertés protégées :
La liberté d'expression, la liberté de conscience, le droit à la vie privée et l'égalité devant la loi sont des libertés et des droits essentiels. Tu peux exprimer tes idées, mais tu dois respecter les autres et les limites fixées par la loi, par exemple l'interdiction des menaces ou des discriminations.

Repères dans le temps :
La Déclaration des droits de l'homme et du citoyen date du 26 août 1789. La Constitution du 4 octobre 1958 affirme que la France est une République laïque et garantit l'égalité devant la loi. Ces repères t'aident à comprendre d'où viennent les droits qui encadrent la vie quotidienne.

Repère	Ce que ça signifie pour toi
État de droit	Les règles s'appliquent à tous et la justice peut protéger tes droits.
Liberté d'expression	Tu peux donner ton avis, sans insulter ni menacer.
Égalité	Tu dois être traité sans discrimination.

Exemple au magasin :
Un client refuse d'être servi à cause de l'origine d'un collègue. Tu ne règles pas la situation seul. Tu restes calme, tu préviens ton responsable et tu notes les faits utiles, sans diffuser les informations personnelles du client.

2. Appliquer la laïcité dans la vie professionnelle :

Le principe de laïcité :
La laïcité garantit à chacun la liberté de croire, de ne pas croire ou de changer de conviction. L'État reste neutre à l'égard des religions. La laïcité ne signifie donc pas que les religions sont interdites, elle protège la liberté de conscience et l'égalité de tous.

Au travail et en formation :
Dans une entreprise privée, les règles dépendent notamment du règlement intérieur, du poste et des exigences justifiées de sécurité ou d'hygiène. En stage, respecte les consignes de ton magasin et demande conseil à ton tuteur si une situation te met mal à l'aise. N'improvise pas une règle générale.

Mini cas et livrable attendu :
Un client fait une remarque discriminatoire à une collègue pendant la mise en rayon de 30 cagettes de pommes. Tu gardes une attitude professionnelle, tu alertes le responsable et tu rédiges un compte rendu factuel de 4 lignes. Le livrable attendu est cette note, sans jugement ni détail inutile.

Ta checklist sur le terrain :

- Accueille chaque client avec le même respect.
- Applique les règles d'hygiène et de sécurité à tous.
- Ne fais pas de remarque sur les croyances d'une personne.
- En cas de problème, préviens ton responsable.
- Note les faits précisément et protège la vie privée des personnes.

Document et questions rapides :
Document étudié : l'article 1 de la Constitution du 4 octobre 1958 indique que la République est laïque et que la loi garantit l'égalité des citoyens. Dans ton stage, demande-toi : une règle est-elle appliquée de la même façon à tous ? La sécurité ou l'hygiène sont-elles en jeu ? À qui peux-tu demander de l'aide ?

Ce qu'il faut retenir

L'**État de droit** garantit que la loi s'applique à tous et que la justice peut protéger tes droits. La laïcité protège la liberté de conscience et l'égalité, sans interdire les religions.

- Tu peux exprimer tes idées, dans le respect des autres et de la loi.
- Au travail, applique les règles justifiées et demande conseil si tu hésites.
- Face à une discrimination, reste professionnel, alerte ton responsable et rapporte les faits sans jugement.

Respecte chacun de la même manière et protège sa vie privée. La Constitution de 1958 affirme le caractère laïque de la République et l'égalité devant la loi.

Chapitre 2 : République, nation et information

1. Comprendre la république et la nation :

La république au quotidien :
La République est une forme d'organisation politique où les citoyens participent à la vie du pays, notamment en votant. En France, ses principes sont la liberté, l'égalité et la fraternité. Ils concernent aussi ta vie au travail et dans ton quartier.

La nation et ses repères :
Une nation rassemble des personnes qui partagent une histoire, des valeurs et le souhait de vivre ensemble. En France, la République s'est construite au fil du temps. La Révolution française de 1789 a notamment diffusé l'idée de citoyens égaux en droits.

Exemple au travail :
En stage, tu peux servir des clients aux habitudes et aux origines différentes. Respecter chacun, sans faire de différence, applique concrètement l'égalité et la fraternité. C'est utile pour créer une bonne ambiance dans l'équipe comme dans le magasin.

2. S'informer et vérifier les informations :

Des sources à comparer :
Une information peut venir d'un média, d'une institution, d'un témoin ou d'un message partagé en ligne. Avant d'y croire, regarde qui l'a publiée, à quelle date et sur quelles preuves elle s'appuie. Une photo seule ne raconte pas toujours toute l'histoire.

Une méthode simple :
Quand une nouvelle te surprend, prends quelques minutes pour la vérifier. Cherche la même information auprès de 2 sources fiables et distingue les faits des opinions. Si tu ne trouves pas de confirmation, ne la partage pas comme si elle était certaine.

Exemple de vérification :
Un message affirme qu'un marché local est annulé demain, mais ne cite aucune source. Tu consultes le compte officiel de la mairie et appelles l'organisateur. Si aucun ne confirme l'annulation, tu évites de transmettre la rumeur à tes collègues.

3. Agir avec responsabilité :

Liberté et limites :
En France, tu peux exprimer tes idées et consulter des informations. Cette liberté ne permet pas de tout publier sans conséquence. Les menaces, les insultes et la diffusion d'informations privées peuvent porter préjudice à d'autres personnes et être sanctionnées.

Mini cas pratique et livrable attendu :

En stage, tu vois une publication accusant un producteur de vendre des fruits abîmés. Avant d'agir, tu vérifies les faits avec ton responsable et contrôles les produits concernés. En 10 minutes, prépare une fiche de 3 lignes indiquant les faits vérifiés, la source et l'action retenue. C'est le livrable attendu.

Ta checklist sur le terrain :

Étape	Question à te poser
Source	Qui a publié cette information ?
Date	Est-elle récente et toujours valable ?
Confirmation	Une autre source fiable la confirme-t-elle ?
Respect	Est-ce que je protège la vie privée des personnes ?
Partage	Puis-je partager cette information sans induire en erreur ?

Questions rapides :

- Quels sont les 3 principes de la République française ?
- Que vérifies-tu avant de partager une information ?
- Pourquoi faut-il éviter de diffuser une accusation non confirmée ?

Ce qu'il faut retenir

La République repose sur la liberté, l'égalité et la fraternité. La nation rassemble des personnes unies par une histoire, des valeurs et le désir de vivre ensemble. Ces principes guident aussi tes comportements au travail.

- Avant de croire une information, vérifie sa **source et sa date**, puis cherche une confirmation indépendante.
- Distingue les faits des opinions et ne relaie pas une information incertaine.
- Exprime-toi avec responsabilité : respecte les personnes et protège leur vie privée.

Face à une accusation, vérifie les faits auprès de sources fiables et de ton responsable avant d'agir ou de partager. Ainsi, tu contribues à une information juste et à un cadre respectueux.

Chapitre 3 : Environnement, biodiversité et délibération

1. Comprendre la biodiversité et les institutions :

Les notions essentielles :
La biodiversité, c'est l'ensemble des êtres vivants, des milieux naturels et des liens qui les unissent. Elle concerne aussi ton métier : les choix de culture, de transport et de vente peuvent influencer les sols, les insectes et les ressources en eau.

Les lieux de décision :
Une institution est un organisme qui prend des décisions pour la vie collective. En France, un conseil municipal peut agir à l'échelle de la commune, tandis que le Parlement vote les lois à l'échelle nationale. Les décisions européennes peuvent aussi concerner l'environnement.

Le repère historique :
En 1992, la conférence de Rio, au Brésil, a placé la biodiversité parmi les grands sujets de discussion internationale. Depuis, les décisions sur l'environnement se prennent à plusieurs échelles. Cela explique pourquoi une action locale peut s'inscrire dans des objectifs plus larges.

Exemple d'action locale :
Une commune peut demander l'avis de ses habitants avant de réaménager un marché. Pour toi, futur primeur, cela peut concerner l'emplacement des étals, le tri des déchets ou l'achat de produits cultivés à proximité.

2. Délibérer pour faire un choix collectif :

Le sens de la délibération :
Délibérer, c'est examiner plusieurs possibilités avant de choisir ensemble. Les participants exposent leurs arguments, écoutent les autres et comparent les conséquences. L'objectif n'est pas de gagner une dispute, mais de chercher une décision compréhensible et utile au collectif.

Les étapes à suivre :

- Présente le problème avec des faits précis.
- Écoute les personnes concernées et leurs besoins.
- Compare les solutions et leurs effets sur la biodiversité.
- Choisis une proposition, puis précise qui fera quoi et quand.

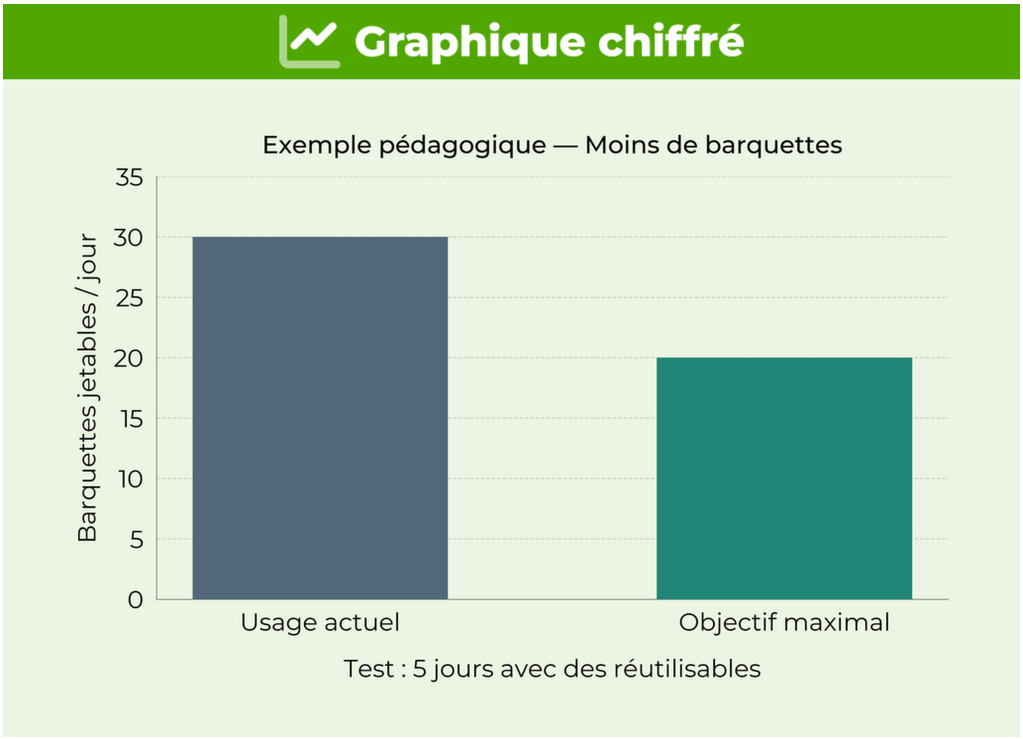
En stage, tu peux t'entraîner à cette méthode avec ton équipe. Évite d'affirmer qu'une solution est écologique sans expliquer pourquoi. Un argument concret, comme la quantité de cagettes jetées en une semaine, aide le groupe à décider.

Exemple de prise de parole :
« Nous jetons 12 cagettes en bois par semaine. Pour réduire les déchets, nous pourrions les réutiliser pour présenter les fruits. Testons cette solution pendant 2 semaines, puis comptons les cagettes encore jetées. ».

3. Étudier un cas et agir sur le terrain :

Document de travail :
Une mairie consulte les commerçants d'un marché sur la réduction des déchets et la protection des insectes pollinisateurs. Le groupe doit choisir une action réalisable, vérifier son coût et prévoir une façon de mesurer le résultat. C'est un exemple pédagogique, pas un compte rendu réel.

Mini cas concret :
Contexte : un stand de fruits utilise 30 barquettes jetables chaque jour. Étapes : proposer des contenants réutilisables, tester la solution pendant 5 jours et compter les emballages évités. Résultat visé : réduire leur usage d'au moins 10 par jour.



Livrable attendu : une fiche d'une page avec le problème, 2 arguments, la décision proposée, la personne responsable et le résultat mesuré. Cette fiche apprend à présenter une idée clairement, comme lors d'une réunion d'équipe ou d'une consultation locale.

Ta check-list sur le terrain :

À vérifier	Question à te poser

Le problème	Quel fait précis avons-nous observé ?
Les personnes concernées	Qui utilise le marché ou le stand ?
Les solutions	Quelle option limite les déchets ou protège le vivant ?
La décision	Qui fait quoi, et à quelle date ?
Le résultat	Quel chiffre permettra de vérifier l'effet ?

Questions rapides :

- Quelle différence fais-tu entre débattre et délibérer ?
- Quelle institution agit à l'échelle de ta commune ?
- Quel chiffre pourrais-tu relever pour vérifier une action contre le gaspillage ?

Ce qu'il faut retenir

La **biodiversité** comprend les êtres vivants, leurs milieux et leurs interactions. Tes choix professionnels peuvent l'influencer, tandis que les institutions agissent à différentes échelles.

- Délibérer, c'est écouter les besoins, comparer les solutions et décider ensemble à partir de faits.
- Évalue les effets sur le vivant, le coût et la faisabilité de chaque action.
- Définis **qui fait quoi**, quand, puis mesure le résultat avec un indicateur concret.

Au marché comme en équipe, tu peux tester une solution, par exemple des contenants réutilisables, et vérifier son efficacité grâce aux déchets évités. Une décision utile repose sur des arguments précis et des résultats mesurables.

Chapitre 4 : Cohésion sociale, égalité et discriminations

1. Comprendre la cohésion sociale :

Une société qui fait une place à chacun :
La cohésion sociale, c'est ce qui aide les personnes à vivre ensemble et à se sentir membres d'un même groupe. Elle repose notamment sur le respect, l'entraide, des règles communes et la possibilité de participer à la vie collective.

Égalité et solidarité :
L'égalité signifie que chaque personne a les mêmes droits et doit pouvoir accéder aux mêmes possibilités. La solidarité consiste à s'entraider, surtout quand quelqu'un rencontre une difficulté. Ces principes renforcent les liens dans un quartier, une classe ou une équipe de travail.

En France, la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen de 1789 affirme l'égalité en droits. La Déclaration universelle des droits de l'homme, adoptée en 1948 par l'Organisation des Nations unies, rappelle aussi que chaque personne possède des droits fondamentaux.

Représentation visuelle



Contrôle qualité des fruits selon critères de fraîcheur et d'apparence

Exemple de solidarité au travail :
Une collègue doit réceptionner 6 caisses de fruits pendant que l'équipe sert les clients. Tu peux l'aider à les contrôler et à les ranger, puis reprendre ton poste. Cette entraide évite qu'une personne porte seule toute la charge.

2. Reconnaître l'égalité et les discriminations :

La différence entre égalité et équité :
Traiter tout le monde avec justice ne signifie pas toujours donner exactement la même chose à chacun. Une personne peut avoir besoin d'un aménagement pour accéder à une activité ou réaliser son travail. L'objectif est qu'elle puisse participer dans de bonnes conditions.

Repérer une discrimination :
Une discrimination, c'est un traitement défavorable lié à un critère personnel, comme l'origine, le sexe, le handicap, l'âge ou la religion. Une remarque blessante peut aussi créer un climat d'exclusion, même si elle n'est pas toujours une discrimination au sens juridique.

En magasin, les préjugés peuvent influencer l'accueil, la répartition des tâches ou les échanges entre collègues. Le bon réflexe consiste à regarder les faits, à appliquer les mêmes règles professionnelles à tous et à demander de l'aide si une situation te met mal à l'aise.

Exemple d'accueil égalitaire :
Deux clients demandent conseil sur des fruits inconnus. Tu leur poses les mêmes questions sur le goût recherché et l'usage prévu, puis tu adaptes tes explications à chacun. Tu ne supposes pas leurs goûts selon leur âge, leur accent ou leur apparence.

Situation	Réflexe professionnel
Un collègue est mis à l'écart	Lui parler avec respect et l'inclure dans l'échange
Un client fait une remarque discriminatoire	Rester calme et prévenir le responsable si nécessaire
Une tâche est répartie dans l'équipe	Se baser sur les consignes et les compétences utiles

3. Agir concrètement dans l'équipe :

Étude de cas en magasin :
Un samedi matin, 3 personnes préparent l'étal et 1 collègue reste à la caisse. Une personne se moque de l'accent de ce collègue et lui confie ensuite toutes les tâches les moins valorisées. La situation risque d'abîmer la confiance et la coopération.

Réagir avec méthode :
Tu peux interrompre la moquerie sans insulter personne, rappeler que chacun doit être respecté et proposer une répartition claire des tâches. Si le comportement continue, note les faits utiles et parle-en au responsable ou à ton tuteur.

Pour éviter d'aggraver la situation, distingue ce que tu as vu de ce que tu supposes. Le lieu, la date, les paroles entendues et les personnes présentes sont plus utiles qu'un jugement général comme « il est toujours méchant ».

Checklist de terrain :

- Tu écoutes sans interrompre ni te moquer.
- Tu répartis les tâches selon les consignes et les compétences.
- Tu réagis calmement face à une parole excluante.
- Tu demandes conseil à ton tuteur si la situation se répète.
- Tu respectes la confidentialité des personnes concernées.

Mini-cas et livrable attendu :
Sur un créneau de 2 heures, une équipe de 4 personnes prépare 12 cagettes et accueille les clients. Vous alternez les postes toutes les 30 minutes, puis vous faites un point de 5 minutes sur la répartition. Livrable attendu : un tableau simple indiquant les 4 postes, les horaires et le prénom de chaque personne.

Questions rapides :

- Quelle différence fais-tu entre égalité et solidarité ?
- Quel comportement peut exclure un collègue de l'équipe ?
- À qui peux-tu demander de l'aide si la situation continue ?

Ce qu'il faut retenir

La cohésion sociale repose sur le respect, l'entraide et la participation de chacun. L'égalité garantit les mêmes droits, tandis que l'équité permet d'adapter les moyens aux besoins de chacun.

- Repère les **traitements discriminatoires** liés à un critère personnel et évite les préjugés.
- Répartis les tâches selon les consignes et les compétences, et inclus chaque personne.
- Face à une situation problématique, reste calme, note les faits et sollicite ton responsable ou ton tuteur si nécessaire.

En agissant avec respect et solidarité, tu contribues à une équipe plus juste et coopérative.

Chapitre 5 : Participation et engagement politiques des citoyens

1. Participer à la vie politique :

Le vote et ses repères :
Participer à la vie politique, c'est prendre part aux décisions qui organisent la société. En France, tu peux voter à partir de 18 ans si tu remplis les conditions requises. Le vote permet de choisir des représentants et d'exprimer une préférence.

Le droit de vote s'est élargi avec le temps. En 1848, le suffrage universel masculin est instauré. En 1944, les femmes obtiennent le droit de vote, qu'elles exercent pour la première fois aux élections municipales de 1945.

Des élections à plusieurs niveaux :
Les élections ne concernent pas toutes les mêmes décisions. Les élections municipales permettent notamment de choisir les élus de ta commune. Les élections législatives servent à élire les députés, qui votent les lois à l'Assemblée nationale.

Ces choix peuvent avoir des effets concrets sur les services publics, les transports ou l'aménagement local. Pour voter, renseigne-toi sur les candidats et leurs propositions, puis compare les informations sans te fier uniquement aux slogans.

Exemple autour d'un marché local :
Dans ta commune, des commerçants demandent un meilleur accès au marché du samedi. Tu peux écouter les propositions des candidats aux municipales et vérifier si elles expliquent le coût, le calendrier et les personnes concernées.

2. S'engager entre les élections :

Des formes d'engagement variées :
La participation politique ne se limite pas au vote. Tu peux rejoindre une association, signer une pétition, participer à une consultation publique ou échanger avec des élus. Ces actions servent à faire connaître une demande et à défendre une cause.

Tu peux aussi t'informer en lisant plusieurs sources et en discutant avec respect. L'engagement est libre : tu n'as pas besoin d'adhérer à un parti politique pour agir ou partager une idée.

Des droits et des responsabilités :
En démocratie, tu peux exprimer tes opinions, mais tu dois respecter la loi et les droits des autres. Une discussion politique utile s'appuie sur des faits vérifiables, évite les insultes et laisse chacun répondre.

Sur les réseaux sociaux, vérifie la date, l'auteur et la source d'une information avant de la partager. Une publication très relayée n'est pas automatiquement vraie. Cette habitude t'aide à participer sans propager de rumeur.

Exemple d'engagement pour un marché :
Avec 4 collègues, tu constates que les bacs de déchets débordent après le marché. Vous notez le lieu et les jours concernés pendant 2 semaines, puis vous transmettez un signalement factuel à la mairie. Le livrable attendu est un message daté, accompagné de 2 constats précis.

3. Agir concrètement et vérifier ses idées :

Une démarche simple :
Pour faire avancer une demande, commence par définir le problème, puis cherche qui peut agir. Rassemble des observations précises, propose une solution réaliste et choisis un moyen de contacter la personne ou le service concerné.

Au travail ou en stage, tu peux observer une difficulté liée au marché, aux déchets ou à l'accès des clients. Reste dans ton rôle, demande l'accord de ton responsable et ne diffuse aucune information personnelle sans autorisation.

Checklist avant d'agir :

Étape	Question à te poser
Définir	Quel problème concret veux-tu résoudre ?
Vérifier	Tes informations sont-elles datées et fiables ?
Choisir	Qui peut répondre à ta demande ?
Proposer	Ta solution est-elle claire et réalisable ?
Respecter	As-tu respecté les personnes et leur vie privée ?

Étude de cas et questions rapides :
Au marché de ta ville, plusieurs clients disent que les invendus sont jetés chaque samedi. Avant d'accuser un commerçant, vérifie la situation auprès de l'équipe et note les faits pendant 2 samedis. Puis, demande quelles solutions existent, par exemple un don organisé.

- Quel fait dois-tu vérifier avant de publier un message ?
- À qui peux-tu transmettre une proposition locale ?
- Quelle action politique peux-tu entreprendre à partir de 18 ans ?

Ce qu'il faut retenir

Tu participes à la vie politique en votant, mais aussi en agissant entre les élections pour défendre une cause ou résoudre un problème concret.

- À partir de 18 ans, tu peux voter et choisir tes représentants aux **différents niveaux électoraux**.
- Associations, pétitions et consultations permettent de **t'engager librement**.
- Vérifie les sources et les faits, respecte les opinions et la vie privée d'autrui.
- Pour agir, définis le problème, recueille des observations fiables et adresse une **proposition réaliste** au bon interlocuteur.

Une participation utile repose sur des informations vérifiées, des échanges respectueux et des démarches adaptées à ta situation.

Mathématiques

Présentation de la matière :
En CAP Primeur, les Mathématiques t'aident à calculer des prix, des quantités et des pourcentages. Tu apprends à résoudre des problèmes concrets et à vérifier tes résultats. Cette matière participe à l'épreuve de **Mathématiques et physique-chimie**, de **coefficient 2**.

Tu passes les Mathématiques en **45 minutes**, sur 12 points. En CCF, l'évaluation se déroule en dernière année, avec des échanges avec l'examinateur et des outils numériques. En examen final, cette partie est écrite, dans une épreuve totale de 90 minutes.

Conseil :
Je te conseille de réviser **15 minutes**, 3 fois par semaine. Entraîne-toi avec des situations de vente, comme calculer le prix de 2 kg de pommes. Revois les conversions entre grammes et kilogrammes pour éviter les confusions.

Écris tes étapes, indique les unités et vérifie si ton résultat paraît logique. Garde une fiche de tes erreurs pour les retravailler. Si tu bloques, demande une explication, puis refais l'exercice à ton rythme.

Table des matières

Chapitre 1 : Calculs numériques et proportionnalité ..... Aller
1. Calculer avec les nombres du quotidien ..... Aller
2. Utiliser la proportionnalité ..... Aller
Chapitre 2 : Statistiques et probabilités avec le tableur ..... Aller
1. Organiser et décrire des données ..... Aller
2. Utiliser pourcentages et probabilités ..... Aller
3. Vérifier et présenter tes résultats ..... Aller
Chapitre 3 : Équations et fonctions pour résoudre un problème ..... Aller
1. Traduire une situation en équation ..... Aller
2. Utiliser une fonction et un tableau ..... Aller
3. Résoudre un problème de primeur ..... Aller
Chapitre 4 : Pratiquer les calculs commerciaux et financiers ..... Aller
1. Calculer un prix de vente ..... Aller
2. Utiliser les pourcentages et la TVA ..... Aller
3. Gérer une vente et vérifier tes calculs ..... Aller

Chapitre 1 : Calculs numériques et proportionnalité

1. Calculer avec les nombres du quotidien :

Les opérations utiles :
En magasin, tu additionnes des prix, tu soustrais une quantité vendue, tu multiplies un prix par un poids et tu divises pour partager une récolte. Garde les unités pendant tes calculs, elles t'aident à vérifier que le résultat a du sens.

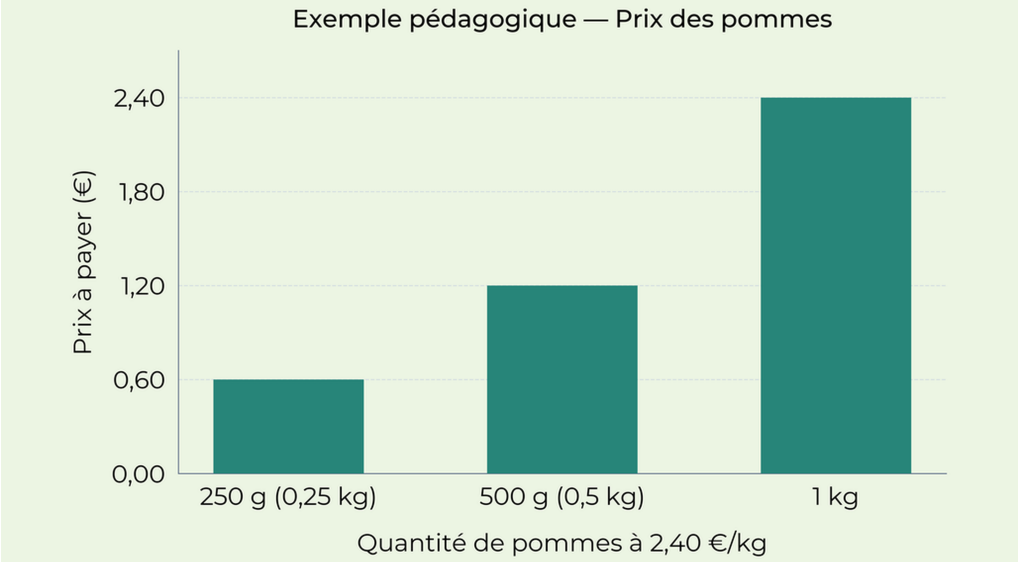
Les décimaux et les unités :
Un prix peut comporter des centimes, comme 2,40 € le kilo. Pour calculer le coût d'une quantité, transforme les grammes en kilogrammes si le prix est donné au kilo. 500 g correspondent à 0,5 kg.

Exemple de calcul de prix :
Tu pèses 750 g de pommes à 2,40 € le kilo. Convertis 750 g en 0,75 kg, puis calcule 2,40 € × 0,75 = 1,80 €. Le client paie donc 1,80 €.

Les vérifications sur le terrain :
Avant d'annoncer un prix, vérifie la virgule, l'unité et le sens du résultat. Une erreur fréquente consiste à multiplier par 750 au lieu de convertir les grammes en kilogrammes. En stage, relis le ticket avant de le remettre au client.

Quantité de pommes	Calcul à 2,40 € le kilo	Prix à payer
250 g, soit 0,25 kg	2,40 × 0,25	0,60 €
500 g, soit 0,5 kg	2,40 × 0,5	1,20 €
1 kg	2,40 × 1	2,40 €

Graphique chiffré



Ta vérification rapide :

- Repère l'unité du prix, par exemple le kilo ou la pièce.
- Convertis les grammes en kilogrammes si nécessaire.
- Choisis l'opération adaptée à la situation.
- Vérifie que le résultat est cohérent avec la quantité.

2. Utiliser la proportionnalité :

Reconnaître une situation proportionnelle :
Deux quantités sont proportionnelles quand l'une augmente dans la même proportion que l'autre. Au rayon primeur, c'est le cas du prix au poids si le tarif au kilo reste identique. Doubler le poids revient alors à doubler le prix.

Calculer un prix ou une quantité :
Tu peux passer par le prix d'un kilo, puis multiplier par le poids acheté. Pour un conditionnement, tu peux aussi trouver le prix d'une unité et le multiplier par le nombre d'unités. Pense à garder les unités à chaque étape.

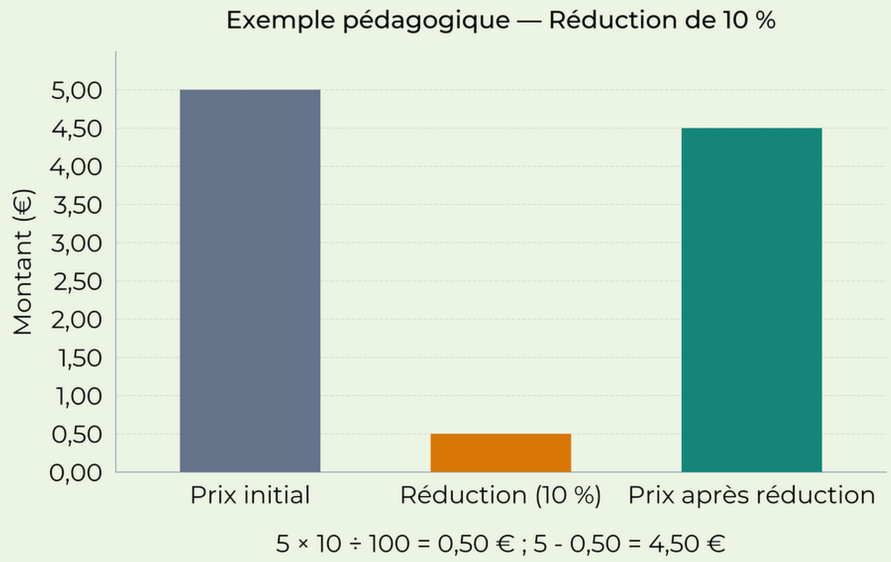
Exemple de préparation d'une commande :
On te demande 3 kg de poires pour une commande. Le prix est de 2,80 € le kilo. Calcule 2,80 € × 3 kg = 8,40 €. Le bon de préparation doit indiquer 3 kg et 8,40 €.

Mini-cas pratique :
Une cliente commande 2,5 kg de clémentines à 3,20 € le kilo. Tu convertis 2,5 kg en 2 kg et 500 g, puis tu calcules 3,20 × 2,5 = 8 €. Tu prépares la bonne quantité et annonces le prix.

Le résultat attendu est un bon de préparation lisible, avec le nom du produit, le poids de 2,5 kg et le montant de 8 €. Ce livrable aide l'équipe à préparer la commande sans confondre poids et prix.

Attention aux pourcentages :
Un pourcentage représente une part sur 100. Une réduction de 10 % sur un article à 5 € correspond à 0,50 €, car 5 × 10 ÷ 100 = 0,50 €. Le prix après réduction est donc de 4,50 €.

Graphique chiffré



En magasin, ne confonds pas la valeur de la réduction et le nouveau prix. Pour retrouver le prix réduit, soustrais la réduction du prix de départ. Cette vérification évite d'annoncer au client le montant de la remise comme prix final.

Ce qu'il faut retenir

Pour calculer un prix, choisis l'opération adaptée et tiens compte des unités. La **conversion des grammes** en kilogrammes est essentielle quand le tarif est au kilo.

- Multiplie le prix unitaire par la quantité pour obtenir le montant.
- Vérifie que le résultat est cohérent avec le poids et le tarif.
- Pour une remise, calcule d'abord sa valeur, puis soustrais-la du prix initial.

La **proportionnalité au poids** permet de calculer rapidement les prix et les quantités. Relis tes calculs et distingue toujours la **valeur de la remise** du prix final.

Chapitre 2 : Statistiques et probabilités avec le tableur

1. Organiser et décrire des données :

Saisir les données :
Dans un tableur, chaque ligne peut correspondre à un produit et chaque colonne à une information. Donne un titre clair à chaque colonne, puis saisis une seule donnée par cellule. Cette organisation évite les erreurs de calcul.

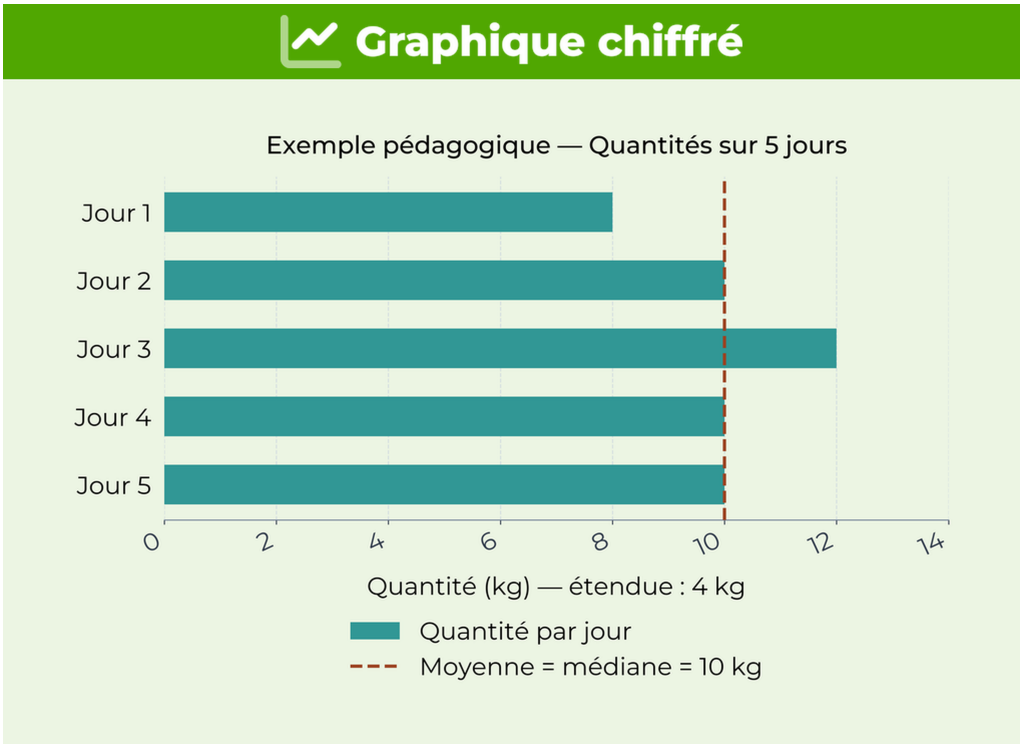
Calculer des indicateurs :
La moyenne donne une valeur générale, la médiane partage une série en 2 groupes égaux, et l'étendue mesure l'écart entre la plus petite et la plus grande valeur. Ces repères t'aident à comprendre les ventes ou les pertes.

Dans le tableur, tu peux utiliser les fonctions =MOYENNE(B2:B6), =MEDIANE(B2:B6), =MIN(B2:B6) et =MAX(B2:B6). Pour l'étendue, soustrais la valeur minimale de la valeur maximale. Vérifie que les unités sont identiques.

Lire les résultats :
Une moyenne en kilogrammes indique une quantité moyenne vendue, pas forcément une quantité vendue chaque jour. Si l'étendue est grande, les ventes ont beaucoup varié. C'est utile pour ajuster les prochaines commandes.

Jour	Pommes vendues en kg
Lundi	8
Mardi	10
Mercredi	12
Jeudi	10
Vendredi	10

Exemple de calcul des ventes :
Pour ces 5 jours, la moyenne vaut (8 + 10 + 12 + 10 + 10) ÷ 5 = 10 kg par jour. La médiane est 10 kg et l'étendue vaut 12 - 8 = 4 kg. Tu peux prévoir environ 10 kg par jour, puis tenir compte des jours plus chargés.



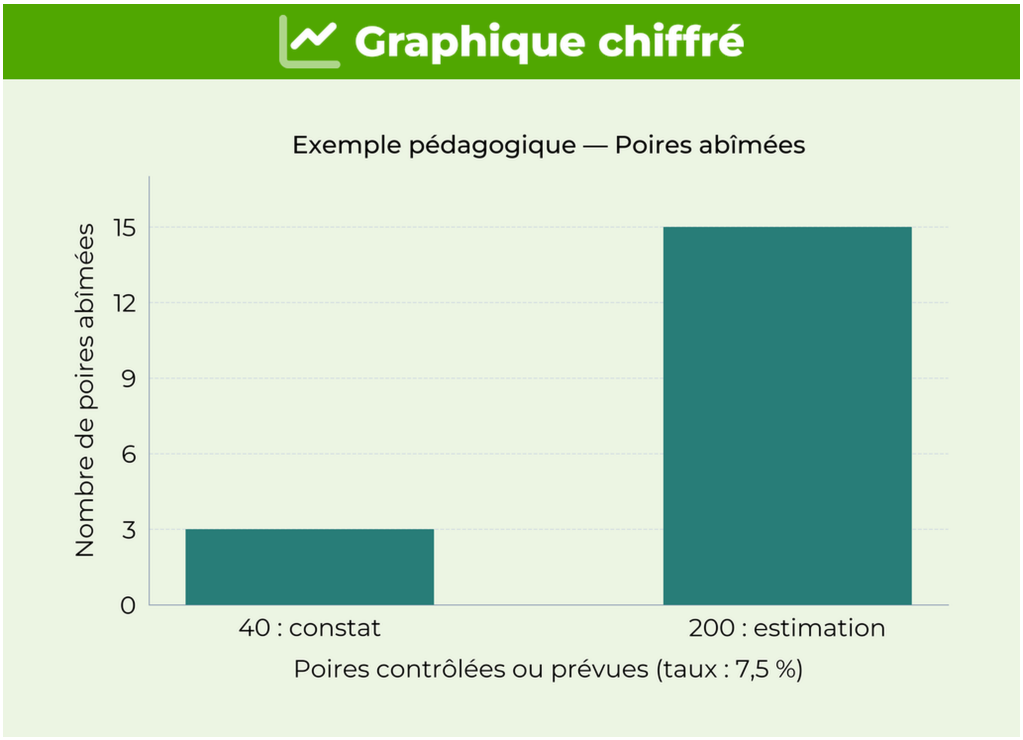
2. Utiliser pourcentages et probabilités :

Calculer une proportion :
Un pourcentage compare une partie à un total. Dans un tableur, divise la partie par le total, puis applique le format pourcentage. Garde en tête qu'un résultat de 0,2 correspond à 20 %.

Comprendre une probabilité :
Une probabilité mesure la chance qu'un événement arrive. Dans une situation où toutes les issues ont la même chance, calcule-la ainsi : nombre d'issues favorables ÷ nombre total d'issues. Le résultat est compris entre 0 et 1, ou entre 0 % et 100 %.

En magasin, les événements ne sont pas toujours équiprobables. Pour estimer la chance qu'un produit soit abîmé, observe les résultats réels : nombre de produits abîmés ÷ nombre de produits contrôlés. Cette fréquence donne une estimation, pas une certitude.

Exemple de contrôle des poires :
Tu contrôles 40 poires et en trouves 3 abîmées. La proportion est 3 ÷ 40 = 0,075, soit 7,5 %. Si tu contrôles ensuite 200 poires dans des conditions semblables, tu peux estimer environ 15 poires abîmées, car 200 × 0,075 = 15.



Mini cas pratique :
Sur 5 jours, tu notes les ventes de pommes du tableau et calcules la moyenne, la médiane et l'étendue avec le tableur. Tu ajoutes ensuite une estimation des pertes à partir de 3 fruits abîmés sur 40 contrôlés.

Le résultat attendu est un petit tableau de suivi indiquant 10 kg vendus en moyenne par jour, une étendue de 4 kg et une estimation de pertes de 7,5 %. Ce livrable peut t'aider à préparer une commande adaptée.

3. Vérifier et présenter tes résultats :

Contrôler tes formules :
Une formule peut donner un résultat faux si la plage de cellules est mal choisie ou si une quantité est saisie comme du texte. Vérifie les cellules sélectionnées, les unités et un calcul simple réalisé à la main.

Présenter les données :
Un graphique en colonnes compare facilement les ventes de plusieurs jours. Un titre précis et une unité visible rendent le graphique plus utile. Évite les effets décoratifs qui cachent les écarts importants.

Ta check-list sur le terrain :

- Donne un titre clair à chaque colonne.
- Note les quantités avec la même unité, par exemple en kg.
- Vérifie que la formule couvre toutes les bonnes cellules.
- Compare le résultat du tableur avec un calcul rapide.

- Présente le résultat avec un titre et une unité lisibles.

Astuce de saisie :
Avant de recopier une formule, vérifie d'abord son résultat sur quelques lignes. En stage, cette habitude m'aurait évité de reprendre un tableau entier à cause d'une cellule oubliée. Pense aussi à enregistrer ton fichier avec un nom facile à retrouver.

Ce qu'il faut retenir

Organise tes données clairement dans le tableur pour obtenir des résultats fiables et utiles à tes décisions.

- Calcule la **moyenne, médiane et étendue** pour décrire une série et repérer ses variations.
- Une proportion se calcule en divisant la partie par le total. Une fréquence observée estime une probabilité sans garantir le résultat.
- Contrôle les plages de cellules, les unités et les formules. Présente tes données avec un graphique lisible, un titre et une unité.

Des données bien saisies et vérifiées t'aident à prévoir les ventes et à adapter tes commandes.

Chapitre 3 : Équations et fonctions pour résoudre un problème

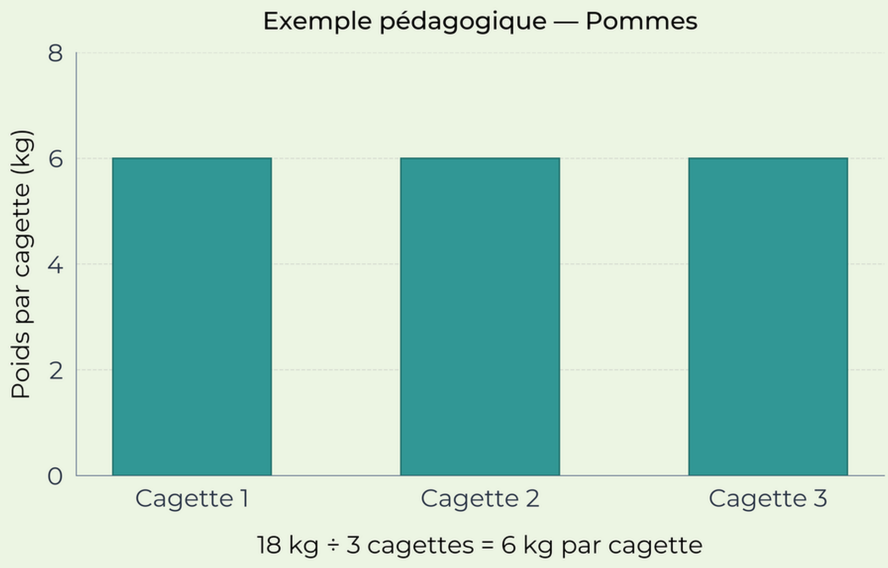
1. Traduire une situation en équation :

Choisir une inconnue :
Une équation sert à trouver une valeur inconnue. Appelle cette valeur x, puis écris ce que tu sais avec des nombres et des opérations. Au magasin, x peut représenter un prix, une quantité ou le poids manquant.

Résoudre et vérifier :
Pour trouver x, fais la même opération des 2 côtés de l'équation. Ensuite, remplace x par ta réponse dans l'équation de départ. La vérification permet de repérer une erreur de calcul avant de transmettre le résultat.

Exemple de calcul de quantité :
Tu prépares 3 cagettes identiques de pommes pour un poids total de 18 kg. Si x est le poids d'une cagette, alors 3 × x = 18 kg. Tu divises 18 kg par 3, donc x = 6 kg. Chaque cagette pèse 6 kg.

Graphique chiffré



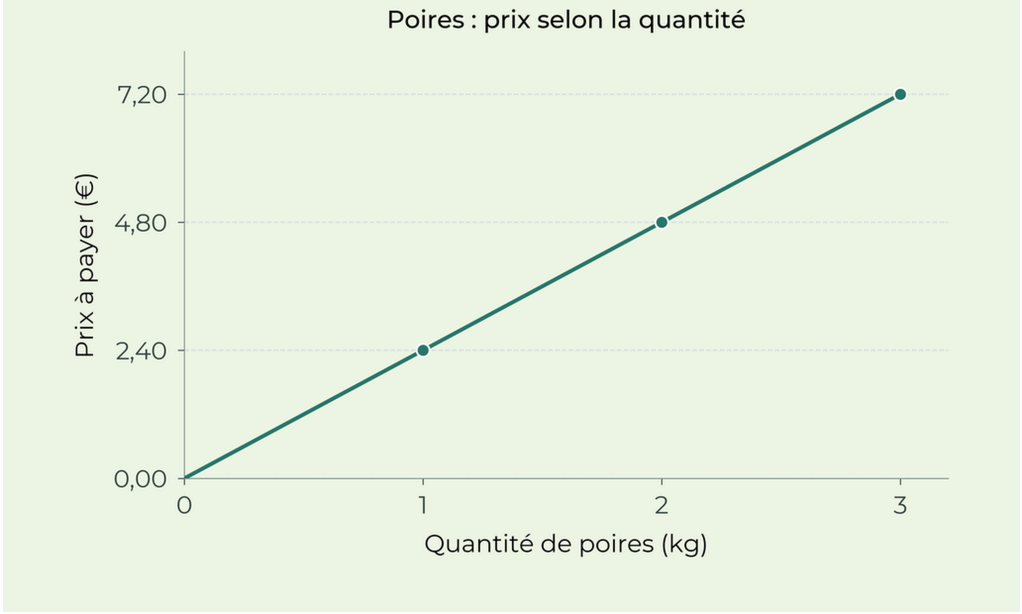
2. Utiliser une fonction et un tableau :

Comprendre le lien entre 2 valeurs :
Une fonction donne un résultat à partir d'une valeur choisie. Par exemple, si 1 kg de poires coûte 2,40 €, le prix dépend du nombre de kilos achetés. On peut écrire prix = 2,40 × quantité.

Lire les valeurs avec les unités :
Dans un tableau, la première colonne peut indiquer une quantité en kilogrammes et la seconde le prix en euros. Les unités t'aident à comprendre ce que représente chaque résultat et à éviter de confondre un prix au kilo avec un prix total.

Quantité de poires	Calcul	Prix à payer
1 kg	2,40 × 1	2,40 €
2 kg	2,40 × 2	4,80 €
3 kg	2,40 × 3	7,20 €

Graphique chiffré



Exemple de prix à calculer :
Une cliente choisit 1,5 kg de poires à 2,40 € le kilogramme. Tu calcules 2,40 × 1,5 = 3,60 €. Elle doit payer 3,60 €. Au comptoir, annonce le prix total et garde le prix au kilo comme repère.

3. Résoudre un problème de primeur :

Organiser les étapes :
Commence par relever les informations utiles, puis choisis une inconnue ou une formule. Effectue le calcul avec les bonnes unités et vérifie que le résultat correspond à la situation. Cette méthode est pratique pour les achats, la pesée et la préparation des commandes.

Mini cas et livrable attendu :

Tu dois préparer 12 sachets de pommes de 0,75 kg chacun. Le poids total nécessaire est 12 × 0,75 kg = 9 kg. Le livrable attendu est une préparation de 12 sachets, avec 0,75 kg de pommes dans chacun, soit 9 kg au total.

Vérifications sur le terrain :
Avant de terminer, prends quelques secondes pour contrôler ton calcul. En stage, j'ai remarqué qu'on se trompe souvent en oubliant une unité ou en calculant le prix d'un seul kilo au lieu du prix de toute la quantité.

- Repère les données utiles et leurs unités.
- Définis clairement la valeur inconnue si tu utilises une équation.
- Choisis l'opération ou la fonction adaptée à la question.
- Vérifie le résultat avec un calcul inverse ou une estimation.
- Annonce le résultat avec l'unité correcte, en euros ou en kilogrammes.

Ce qu'il faut retenir

Pour résoudre un problème, traduis les données en **équation ou fonction**, puis calcule en respectant les unités.

- Choisis une inconnue et effectue la même opération des deux côtés.
- Utilise une formule adaptée, comme prix = prix au kilo × quantité.
- Vérifie le résultat et annonce-le avec la bonne unité.

Un calcul vérifié t'aide à préparer les commandes et à communiquer clairement le poids ou le prix total.

Chapitre 4 : Pratiquer les calculs commerciaux et financiers

1. Calculer un prix de vente :

Le coût d'achat :
Pour fixer un prix de vente, commence par repérer le coût d'achat de ta marchandise. C'est le prix payé au fournisseur, auquel tu peux ajouter des frais liés à l'achat, comme la livraison. Pense à vérifier si les montants sont indiqués hors taxes ou toutes taxes comprises.

La marge commerciale :
La marge commerciale correspond à la différence entre le prix de vente hors taxes et le coût d'achat hors taxes. Elle sert à payer les charges du magasin, comme le loyer, l'électricité et les salaires. Une marge positive ne signifie donc pas que tout cet argent est un bénéfice.

La formule est : marge commerciale = prix de vente hors taxes - coût d'achat hors taxes. Si tu connais le coût et la marge souhaitée, additionne-les pour obtenir le prix de vente hors taxes. Vérifie toujours les unités et les taux avant de calculer.

Représentation visuelle



Calcul de la marge commerciale: prix de vente moins coût d'achat

Exemple de calcul d'un prix de vente :
Un cageot de pommes coûte 12 € hors taxes et tu vises une marge de 8 € par cageot. Le prix de vente est donc 12 € + 8 € = 20 € hors taxes. Pour une vente au détail, ramène ensuite ce prix au kilogramme.

Le taux de marge et le taux de marque :
Le taux de marge compare la marge au coût d'achat. Le taux de marque compare la marge au prix de vente. Ils ne répondent pas à la même question, alors évite de les confondre lorsque tu analyses une vente.

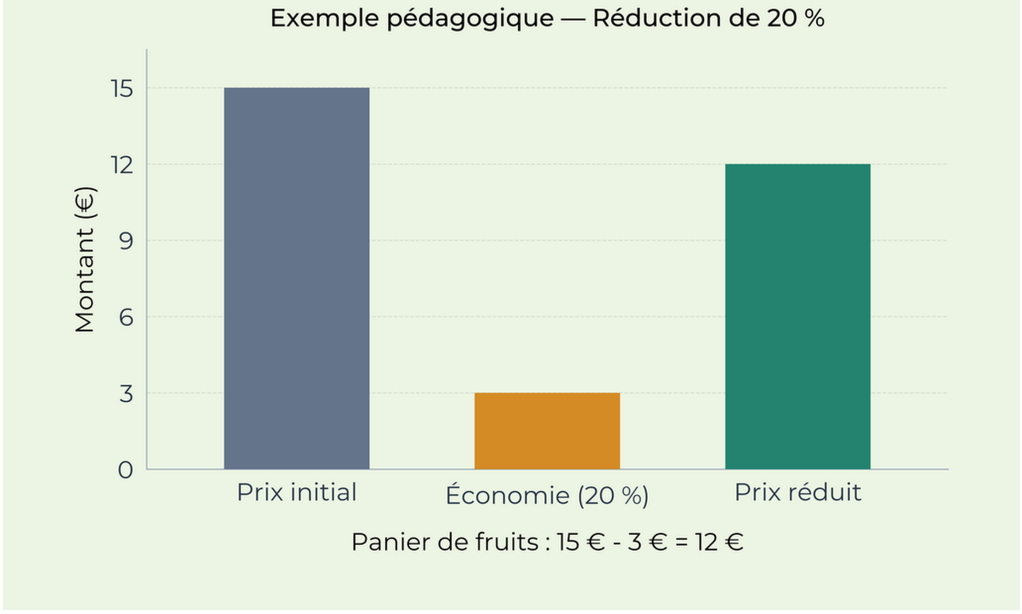
Indicateur	Calcul	Exemple
Taux de marge	Marge ÷ coût d'achat × 100	8 ÷ 12 × 100 = 66,7 %
Taux de marque	Marge ÷ prix de vente × 100	8 ÷ 20 × 100 = 40 %

2. Utiliser les pourcentages et la TVA :

Appliquer une réduction :
Pour calculer une réduction, multiplie le prix initial par le pourcentage, puis soustrais le résultat du prix initial. En magasin, cette méthode t'aide à vérifier rapidement une étiquette promotionnelle et à annoncer le bon prix à la clientèle.

Exemple de réduction sur un panier :
Un panier de fruits coûte 15 €. La réduction est de 20 %, soit 15 € × 0,20 = 3 €. Le prix après réduction est 15 € - 3 € = 12 €. Le client économise 3 €.

Graphique chiffré



Calculer un prix au kilogramme :
Quand un produit est vendu au poids, divise le prix payé par la masse achetée. Cette vérification est utile pour comparer 2 formats ou expliquer le prix à la clientèle. Attention à convertir les grammes en kilogrammes avant de comparer.

Exemple de comparaison au kilogramme :
Une barquette de fraises de 500 g coûte 4 €. Comme 500 g correspondent à 0,5 kg, le prix au kilogramme est 4 € ÷ 0,5 kg = 8 €/kg. Tu peux ainsi comparer ce tarif avec celui d'un autre format.

Passer du hors taxes au toutes taxes comprises :
La TVA est une taxe ajoutée au prix hors taxes. Pour calculer le prix toutes taxes comprises, multiplie le prix hors taxes par 1 + le taux de TVA écrit sous forme décimale. Le taux applicable dépend du produit, vérifie-le avec les consignes de ton entreprise.

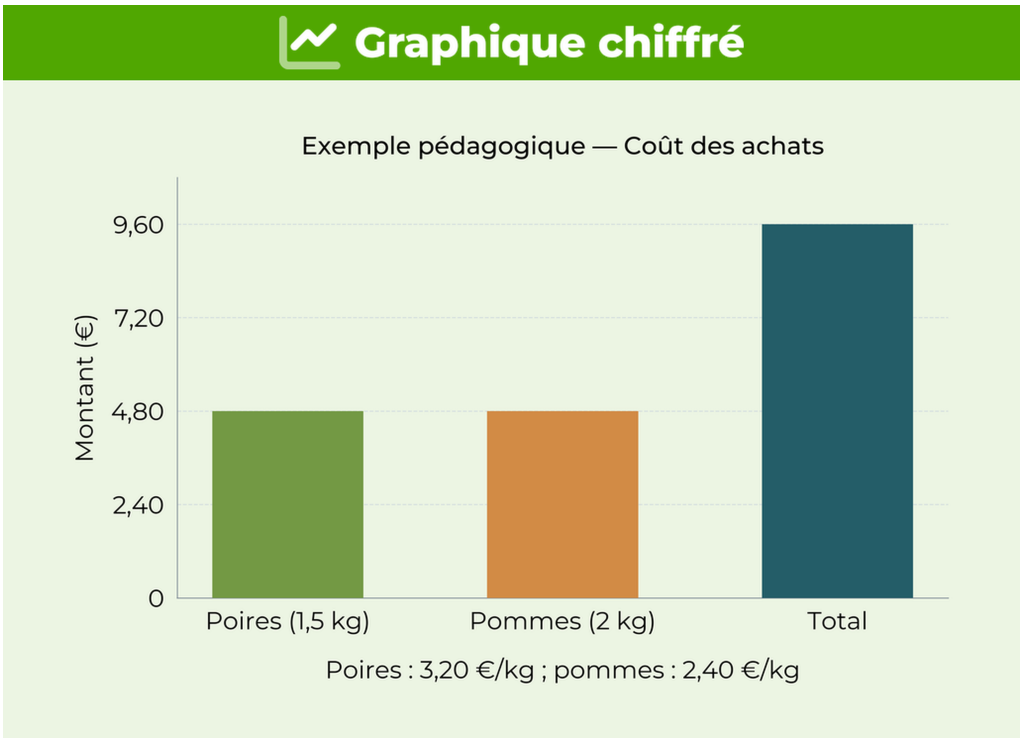
Exemple de calcul avec une TVA de 5,5 % :
Pour un article affiché à 10 € hors taxes, le calcul est 10 € × 1,055 = 10,55 € toutes taxes comprises. Dans cet exemple, la TVA représente 0,55 €. Ne confonds pas le montant de la taxe avec le prix final.

3. Gérer une vente et vérifier tes calculs :

Établir le montant d'une vente :
Pour trouver le montant d'une vente au poids, multiplie la masse en kilogrammes par le prix au kilogramme. Si le client achète plusieurs articles, calcule chaque ligne puis additionne les montants. Indique clairement les unités pour éviter les erreurs à la caisse.

Exemple de vente de fruits :
Une cliente achète 1,5 kg de poires à 3,20 €/kg et 2 kg de pommes à 2,40 €/kg. Les poires coûtent 1,5 × 3,20 € = 4,80 €. Les pommes coûtent 2 × 2,40 € = 4,80 €. Le total est 9,60 €.

Graphique chiffré



Mini-cas pratique en magasin :

Tu reçois 10 kg de tomates pour 18 € hors taxes. Tu constates 1 kg abîmé et peux vendre les 9 kg restants à 3,50 € le kilogramme. La recette potentielle est 9 × 3,50 € = 31,50 €. La différence avec le coût d'achat est 13,50 €, avant les autres charges.

Étapes à réaliser : note le coût du lot, retire la masse abîmée, calcule la recette possible, puis compare-la au coût d'achat. Le livrable attendu est une fiche de calcul indiquant les quantités, les prix, la recette et la marge brute estimée.

Ta vérification sur le terrain :

- Relis le prix unitaire et son unité, par kilogramme, pièce ou barquette.
- Convertis les grammes en kilogrammes avant un calcul au poids.
- Vérifie si les prix sont hors taxes ou toutes taxes comprises.
- Refais l'addition du panier avant d'annoncer le total.
- Compare le résultat à l'étiquette ou au ticket de caisse.

Les erreurs que tu peux éviter :
Sur le terrain, les oublis les plus courants sont de diviser par la mauvaise quantité, d'appliquer un pourcentage directement au mauvais prix ou de mélanger les kilogrammes et les grammes. Pose ton calcul par étapes, puis estime si le résultat semble cohérent.

Ce qu'il faut retenir

Pour fixer et vérifier un prix, distingue les montants HT et TTC, les unités et les indicateurs commerciaux.

- La **marge commerciale** égale le prix de vente HT moins le coût d'achat HT. Le taux de marge se rapporte au coût d'achat, le taux de marque au prix de vente.
- Pour une réduction, calcule le pourcentage du prix initial puis soustrais-le. Pour un prix au kilo, divise le prix par la masse en kilogrammes.
- Pour obtenir le TTC, multiplie le HT par 1 + le taux de TVA. Pour une vente au poids, multiplie la quantité par le prix unitaire.

Vérifie les unités et les taux, puis refais tes calculs avant d'annoncer le total. Une marge brute ne représente pas le bénéfice, car elle doit aussi couvrir les charges.

Physique-chimie

Présentation de la matière :
En CAP Primeur, tu relies la Physique-chimie au métier, notamment grâce aux mesures de température et à l'étude des solutions.

Cette matière participe à l'épreuve de **Mathématiques et physique-chimie**, de coefficient 2. La partie scientifique compte pour 8 points sur 20. En CCF, tu passes une évaluation expérimentale de 45 minutes en dernière année, avec des réponses écrites et des échanges oraux.

En examen final ponctuel, cette partie est écrite et prévue pour 45 minutes, dans une épreuve totale de 90 minutes. Le mode d'évaluation dépend de ton statut.

Conseil :
Je te conseille de prévoir **2 séances de révision** de 15 minutes par semaine. Reprends une mesure de température ou une expérience réalisée en classe. Explique avec tes mots le matériel utilisé, les étapes suivies et le résultat obtenu.

Entraîne-toi à **vérifier les unités** et à justifier chaque réponse. Pendant les manipulations, respecte les consignes de sécurité. Si tu bloques, demande une explication rapidement, puis refais l'exercice tranquillement pour gagner en confiance.

Table des matières

Chapitre 1 : Mesures électriques et sécurité des circuits ..... Aller
1. Mesurer les grandeurs électriques ..... Aller
2. Protéger les personnes et les circuits ..... Aller
Chapitre 2 : Décrire les mouvements et mesurer les vitesses ..... Aller
1. Décrire un mouvement ..... Aller
2. Mesurer et calculer une vitesse ..... Aller
Chapitre 3 : Solutions aqueuses, concentration et pH ..... Aller
1. Comprendre une solution aqueuse ..... Aller
2. Calculer une concentration ..... Aller
3. Mesurer et comprendre le ph ..... Aller
Chapitre 4 : Caractériser les signaux sonores et lumineux ..... Aller
1. Décrire un signal sonore ..... Aller
2. Caractériser un signal lumineux ..... Aller
3. Réaliser un relevé utile sur le terrain ..... Aller
Chapitre 5 : Températures et transferts d'énergie thermique ..... Aller

1. Mesurer et comprendre la température ..... Aller
2. Comprendre les transferts thermiques ..... Aller
3. Protéger les produits sur le terrain ..... Aller

Chapitre 1 : Mesures électriques et sécurité des circuits

1. Mesurer les grandeurs électriques :

Les unités à connaître :
La tension se mesure en volts, notés V. L'intensité du courant se mesure en ampères, notés A. La résistance se mesure en ohms, notés Ω. Ces unités t'aident à lire une étiquette d'appareil ou le résultat d'une mesure.

Bien brancher le multimètre :
Pour mesurer une tension, place le multimètre en mode voltmètre et branche-le aux bornes du composant, donc en dérivation. Pour mesurer une intensité, choisis le mode ampèremètre et insère l'appareil en série dans le circuit.

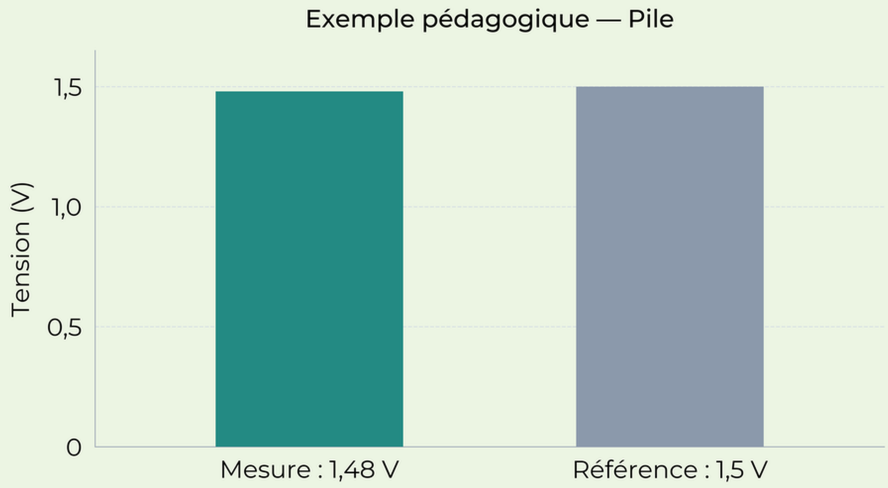
Commence par sélectionner le bon type de courant, continu ou alternatif, puis choisis un calibre supérieur à la valeur attendue. Si l'écran affiche « 0 », vérifie les branchements et le réglage avant de conclure que le circuit ne fonctionne pas.

Manipulation avec une basse tension :
En classe, tu peux mesurer une pile ou une alimentation basse tension, sous la surveillance de ton enseignant. Le multimètre doit être en bon état, ses cordons ne doivent pas être abîmés et les pointes doivent toucher les bornes sans se croiser.

Mesure	Branchement	Unité	Exemple de résultat
Tension U	En dérivation	Volt, V	Pile : 1,5 V
Intensité I	En série	Ampère, A	Lampe : 0,20 A
Résistance R	Hors tension	Ohm, Ω	Résistance : 10 Ω

Exemple de mesure sur une pile :
Tu règles le multimètre sur tension continue, avec un calibre supérieur à 1,5 V. Tu poses les pointes sur les bornes de la pile et tu lis 1,48 V. Cette valeur, proche de 1,5 V, indique une pile presque neuve. Le livrable attendu est un relevé indiquant la valeur, l'unité et le réglage choisi.

Graphique chiffré



Réglage : tension continue, calibre > 1,5 V
Lecture : pile presque neuve

2. Protéger les personnes et les circuits :

Les risques au travail :
Un appareil électrique peut provoquer une électrisation, une brûlure ou un départ de feu. En primeur, l'eau des chambres froides, le lavage des sols et les mains humides augmentent les risques autour des équipements. Ne manipule jamais une prise avec les mains mouillées.

Les protections du circuit :
Un disjoncteur coupe le courant en cas de surcharge ou de court-circuit. Un dispositif différentiel détecte certaines fuites de courant et contribue à protéger les personnes. Ces protections ne rendent pas sans danger une prise abîmée ou un appareil mouillé.

Si tu repères un câble dénudé, une prise cassée, une odeur de brûlé ou un appareil qui chauffe anormalement, arrête de l'utiliser. Préviens immédiatement ton responsable. Ne démonte pas l'appareil et ne tente pas de réparer une installation électrique.

Les règles de mesure et d'intervention :

- Utilise seulement le matériel prévu pour l'exercice et suis les consignes de ton enseignant.
- Pour un montage de laboratoire, coupe l'alimentation avant de modifier les branchements.
- Ne mesure jamais une prise secteur avec un multimètre scolaire.
- Ne touche pas un fil ou une partie métallique suspecte, signale le danger et éloigne les autres.

Selon l'INRS, les opérations électriques nécessitent une formation adaptée et, selon l'intervention, une habilitation. La vérification d'absence de tension doit être réalisée avec l'équipement approprié par une personne compétente. Toi, tu signales le risque et tu n'interviens pas sur le tableau électrique.

Exemple de réaction face à une prise abîmée :
En réserve, tu remarques une prise fendue près d'un réfrigérateur. Tu ne la touches pas, tu éloignes les collègues, puis tu préviens le responsable pour qu'il fasse sécuriser la zone et contacter une personne qualifiée. Le livrable attendu est un signalement précis indiquant l'emplacement, l'heure et le défaut observé.

Check-list avant une mesure :

- Vérifie que le montage est hors tension avant de brancher les cordons.
- Contrôle que les cordons et les pointes ne sont pas abîmés.
- Choisis la grandeur, le type de courant et un calibre adapté.
- Branche le voltmètre en dérivation ou l'ampèremètre en série.
- Lis le résultat avec son unité, puis coupe l'alimentation après la mesure.

Ce qu'il faut retenir

Le multimètre mesure tension, intensité et résistance, chacune avec son unité et son branchement adapté.

- La tension se mesure en volts, en **dérivation** ; l'intensité en ampères, en série.
- La résistance se mesure en ohms, circuit hors tension. Choisis le bon mode et un calibre adapté.
- Vérifie l'état du matériel et applique les **consignes de sécurité** ; ne mesure jamais une prise secteur avec un multimètre scolaire.
- Face à un équipement abîmé ou suspect, ne le touche pas et préviens ton responsable.

Les disjoncteurs et différentiels protègent les circuits et les personnes, mais ne remplacent pas la prudence. N'interviens jamais sur une installation électrique : signale le danger à une personne compétente.

Chapitre 2 : Décrire les mouvements et mesurer les vitesses

1. Décrire un mouvement :

Observer le déplacement :
Pour décrire un mouvement, tu regardes comment un objet change de place au fil du temps. Choisis d'abord un repère, par exemple le sol du magasin. Un même objet peut sembler bouger ou rester immobile selon le repère choisi.

Repérer la trajectoire :
La trajectoire est le chemin suivi par l'objet. Elle peut être rectiligne si le chemin est droit, circulaire s'il forme un cercle, ou curviligne s'il est courbé. Cette observation t'aide à décrire simplement les déplacements du matériel en magasin.

Comparer les mouvements :
Un objet a un mouvement uniforme si sa vitesse reste constante. Si sa vitesse augmente, son mouvement est accéléré. Si elle diminue, il est ralenti. Attention, un chariot qui tourne change aussi de direction, même si sa vitesse reste stable.

Exemple de déplacement en magasin :
Tu pousses un chariot sur une allée droite de 6 mètres. Par rapport au sol, le chariot a une trajectoire rectiligne. Par rapport aux cagettes posées dedans, les cagettes restent immobiles, si elles ne glissent pas.

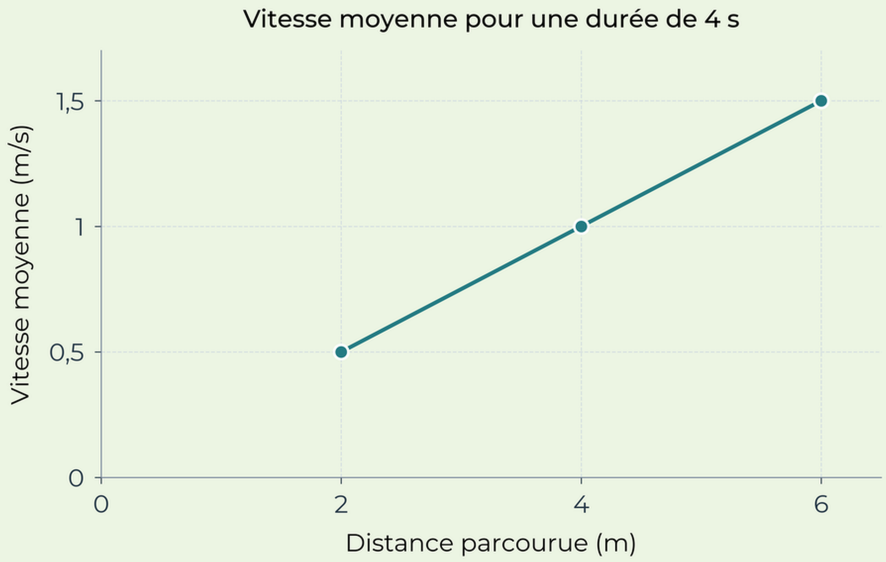
2. Mesurer et calculer une vitesse :

Utiliser la formule :
Pour calculer une vitesse moyenne, divise la distance parcourue par la durée du trajet. La formule est v = d ÷ t. Si la distance est en mètres et la durée en secondes, la vitesse s'exprime en mètres par seconde, notés m/s.

Faire une mesure simple :
Avec un camarade, mesure une distance au sol avec un mètre ruban, puis chronomètre le passage d'un chariot. Note tes résultats dans un tableau. Recommence si possible, car un départ ou un arrêt mal chronométré fausse le calcul.

Distance	Durée	Vitesse moyenne
2 m	4 s	0,5 m/s
4 m	4 s	1 m/s
6 m	4 s	1,5 m/s

Graphique chiffré



Dans ce tableau, le chariot parcourt une distance plus grande en gardant la même durée. Sa vitesse moyenne augmente donc. Pour convertir des mètres par seconde en kilomètres par heure, multiplie par 3,6. Par exemple, 1 m/s correspond à 3,6 km/h.

Vérifier les unités :
Avant de calculer, vérifie que la distance et la durée sont bien exprimées dans les unités attendues. Une erreur fréquente consiste à mélanger des mètres et des kilomètres, ou des secondes et des minutes. Convertis les mesures avant de faire la division.

Exemple de mesure pendant un stage :
Tu chronomètres un chariot chargé de fruits sur une allée droite de 8 mètres. Il met 10 secondes à parcourir cette distance. Son allure moyenne est de 8 ÷ 10 = 0,8 m/s, soit 2,88 km/h. Le livrable attendu est une fiche indiquant la distance, la durée, le calcul et l'unité du résultat.

Checklist de mesure sur le terrain :

- Choisis un repère fixe, comme le sol ou un mur.
- Mesure une distance connue et dégagée.
- Lance le chronomètre au départ et arrête-le à l'arrivée.
- Note la distance en mètres et la durée en secondes.
- Calcule la vitesse, puis écris son unité.

Ce qu'il faut retenir

Pour décrire un déplacement, choisis un **repère fixe** et identifie la trajectoire ainsi que l'évolution de la vitesse.

- La trajectoire peut être rectiligne, circulaire ou curviligne.
- Un mouvement est uniforme, accéléré ou ralenti selon la vitesse.
- Calcule la vitesse moyenne avec **v = distance ÷ durée**.
- Convertis les unités avant le calcul et exprime le résultat en m/s ou en km/h.

Mesure soigneusement la distance et la durée, puis note le calcul et l'unité pour obtenir un résultat fiable.

Chapitre 3 : Solutions aqueuses, concentration et pH

1. Comprendre une solution aqueuse :

Les mots à connaître :
Une solution aqueuse est un mélange homogène dont le liquide principal est l'eau. La substance dissoute s'appelle le soluté, et le liquide qui la dissout s'appelle le solvant. Une fois le mélange homogène, tu ne distingues plus les différents ingrédients à l'œil nu.

Au laboratoire ou en atelier, tu peux préparer une solution avec de l'eau et du sel. L'eau est le solvant et le sel est le soluté. Ces notions t'aident à décrire précisément un mélange avant de faire des mesures.

Préparer une solution :
Pour dissoudre un solide, mesure sa masse, verse-le dans un récipient adapté, ajoute de l'eau, puis mélange jusqu'à ce qu'il ne soit plus visible. Lis le volume à hauteur des yeux pour éviter une mesure faussée.

En CAP Primeur, tu peux étudier le jus d'un fruit comme échantillon. Utilise seulement un échantillon prévu pour l'exercice, porte une blouse et ne goûte jamais un produit utilisé au laboratoire.

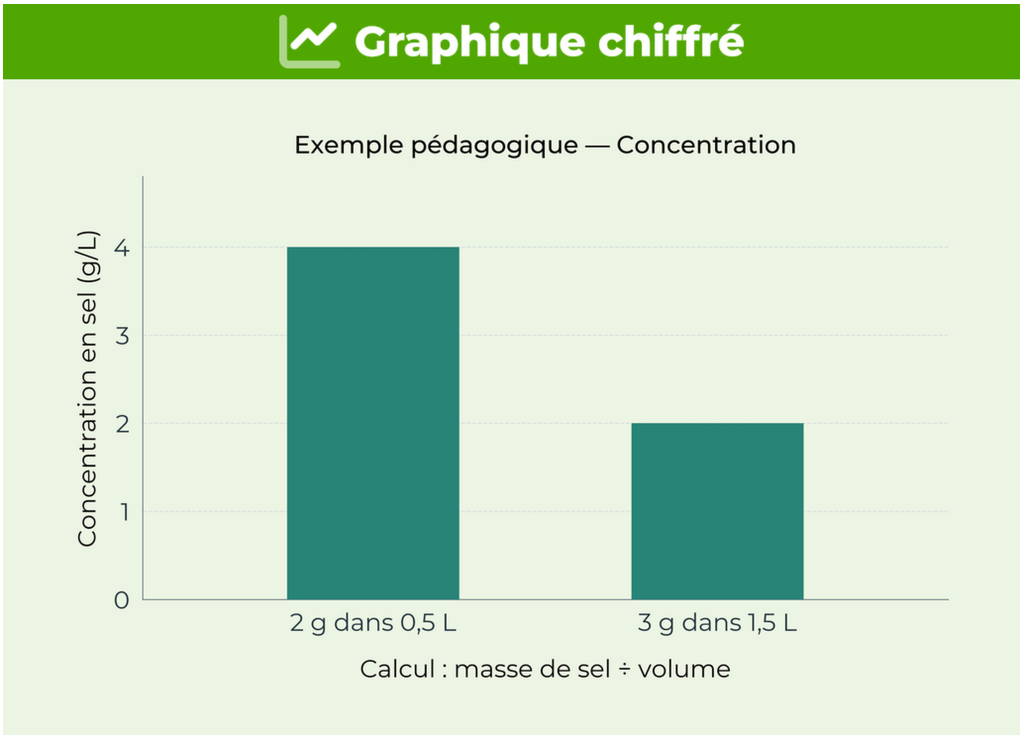
Exemple de préparation :
Pour préparer une solution d'eau salée, tu dissous 2 g de sel dans de l'eau, puis tu complètes jusqu'à un volume final de 0,5 L. Le mélange obtenu est homogène si le sel s'est entièrement dissous.

2. Calculer une concentration :

La concentration massique :
La concentration massique indique la masse de soluté dissoute dans un volume de solution. La formule utile est C = m ÷ V. C s'exprime en g/L, m en grammes et V en litres. Vérifie toujours les unités avant de calculer.

Si tu connais la masse et le volume, divise la masse par le volume. Plus la concentration est élevée, plus il y a de soluté dans chaque litre de solution. Ne confonds pas la masse du soluté avec celle de toute la solution.

Masse de sel	Volume de solution	Calcul	Concentration
2 g	0,5 L	2 ÷ 0,5	4 g/L
3 g	1,5 L	3 ÷ 1,5	2 g/L



Mini-cas de calcul :
Tu prépares 1,5 L de solution avec 3 g de sel. Le calcul donne 3 ÷ 1,5 = 2 g/L. Résultat attendu : une concentration massique de 2 g/L. Le livrable est une fiche indiquant la masse, le volume, le calcul et l'unité.

Astuce de mesure :
Si le volume est indiqué en millilitres, convertis-le en litres avant le calcul. Par exemple, 500 mL correspondent à 0,5 L. C'est une erreur classique en exercice, et elle change complètement le résultat.

3. Mesurer et comprendre le ph :

Lire l'échelle du ph :
Le pH indique si une solution est acide, neutre ou basique. Sur l'échelle habituelle de 0 à 14, un pH inférieur à 7 est acide, un pH égal à 7 est neutre et un pH supérieur à 7 est basique.

Un jus de citron est un exemple courant de produit acide, tandis que l'eau pure est neutre. Le pH ne dit pas à lui seul si un aliment est bon ou mauvais. Il sert à caractériser une solution dans une situation précise.

Faire une mesure simple :
Pour une manipulation, prends un échantillon de jus destiné à l'exercice, une bandelette de pH ou un pH-mètre, un bécher et de l'eau si une dilution est demandée. Note la valeur mesurée et précise toujours le type d'échantillon.

- Verse un petit volume d'échantillon dans un bécher propre.
- Trempe brièvement la bandelette, puis compare sa couleur au nuancier.

- Avec un pH-mètre, rince la sonde selon les consignes et relève la valeur affichée.
- Note la mesure, l'unité éventuelle et le nom de l'échantillon.

Échantillon de démonstration	Mesure de ph	Interprétation
Jus de citron	Environ 2	Acide
Eau pure	7	Neutre
Solution savonneuse diluée	Environ 10	Basique

Check-list avant de rendre tes résultats :

- Vérifie que le bécher est propre et que l'échantillon est identifié.
- Note la masse en grammes et le volume en litres pour calculer C.
- Lis la bandelette avec le nuancier, ou relève l'écran du pH-mètre.
- Indique si le pH mesuré est acide, neutre ou basique.
- Range le matériel et suis les consignes pour éliminer l'échantillon.

Ce qu'il faut retenir

Une solution aqueuse est un mélange homogène où l'eau dissout un soluté. Prépare-la avec soin et respecte les consignes de sécurité.

- La **concentration massique** se calcule avec C = m ÷ V, en g/L. Convertis les volumes en litres avant le calcul.
- Le **pH inférieur à 7** indique une solution acide, 7 une solution neutre et une valeur supérieure à 7 une solution basique.
- Mesure le pH avec une bandelette ou un pH-mètre, puis identifie l'échantillon et note le résultat.

Vérifie tes unités, consigne tes mesures et ne goûte jamais un produit utilisé au laboratoire.

Chapitre 4 : Caractériser les signaux sonores et lumineux

1. Décrire un signal sonore :

Les caractéristiques du son :
Un son est une vibration qui se propage dans un milieu, comme l'air. On le décrit notamment par sa fréquence, mesurée en hertz (Hz), et son niveau sonore, mesuré en décibels (dB).

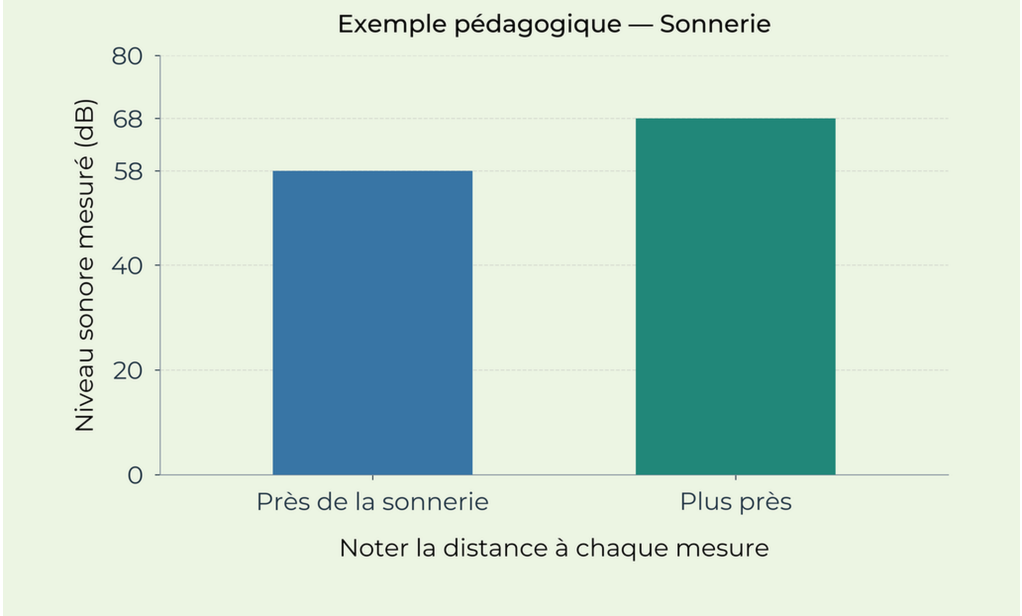
La fréquence indique si le son est grave ou aigu. Le niveau sonore renseigne sur son intensité. Un son très fort peut fatiguer l'oreille, alors qu'un son faible peut être difficile à distinguer des bruits ambiants.

Mesurer et interpréter :
Avec un téléphone équipé d'une application de mesure, tu peux relever le niveau sonore. Garde la même distance de la source pour comparer tes mesures. Un sonomètre donne une mesure plus adaptée si tu en as un.

Situation	Observation	Caractéristique
Une alarme aiguë	Le son semble haut	Fréquence élevée
Un moteur grave	Le son semble bas	Fréquence faible
Une sonnerie forte	Elle s'entend de loin	Niveau sonore élevé

Exemple de mesure sonore :
En stage, tu mesures 58 dB près d'une sonnerie, puis 68 dB quand tu te rapproches. La source paraît plus forte à proximité. Note toujours la distance, sinon la comparaison risque d'être trompeuse.

Graphique chiffré



Manipulation rapide :
Place un téléphone à 1 mètre d'une sonnerie et relève le niveau sonore pendant 10 secondes. Recommence à 2 mètres, sans changer le volume. Compare les valeurs et indique la distance avec chaque mesure.

2. Caractériser un signal lumineux :

Intensité, couleur et visibilité :
Un signal lumineux peut être décrit par son intensité, sa couleur et son évolution dans le temps. Une lampe fixe émet une lumière continue, tandis qu'un voyant qui s'allume et s'éteint produit un signal intermittent.

La couleur visible dépend de la lumière émise ou réfléchie par un objet. Une lumière peut aussi être trop faible pour être repérée dans un espace très éclairé. Observer le signal dans son environnement aide à comprendre s'il est bien visible.

Repérer les variations :
Pour comparer des signaux, observe-les à la même distance et dans un éclairage similaire. Note si la lumière reste allumée, clignote ou change de couleur. Cette méthode évite de confondre un changement du signal avec un changement des conditions d'observation.

En magasin, un voyant lumineux peut signaler le fonctionnement d'un appareil ou une alerte. Le reconnaître rapidement est utile pour réagir sans toucher à un équipement que tu ne connais pas.

Représentation visuelle



Vérification de l'origine des produits pour une transparence optimale

Exemple de contrôle d'un voyant :
Un voyant vert reste allumé pendant 30 secondes, puis un voyant rouge clignote 5 fois. Tu notes les 2 couleurs, la durée et le nombre de clignotements, puis tu transmets ces observations à ton responsable.

Check-list d'observation :

- Repère la source du signal sonore ou lumineux.
- Note la distance entre toi et la source.
- Décris le son avec les mots grave, aigu, faible ou fort.
- Indique si la lumière est fixe, clignotante ou change de couleur.
- Inscris les mesures avec leurs unités et l'heure de l'observation.

3. Réaliser un relevé utile sur le terrain :

Organiser tes mesures :
Avant de commencer, prépare ton matériel, choisis un endroit sûr et écris ce que tu veux comparer. Pour un signal sonore, utilise un téléphone ou un sonomètre. Pour un signal lumineux, observe le voyant sans le fixer directement s'il est éblouissant.

Un relevé clair comprend la source, la distance, la durée d'observation et les résultats. En stage, j'ai appris qu'une mesure sans unité ou sans contexte sert rarement à expliquer ce qui s'est passé.

Mini-cas pratique :

À l'ouverture d'un magasin, tu compares la sonnerie du comptoir et le voyant d'une chambre froide. Tu mesures le son à 1 mètre, puis observes le voyant pendant 60 secondes, sans modifier les réglages.

Résultat attendu : tu notes, par exemple, 62 dB à 1 mètre, puis « voyant vert fixe pendant 60 secondes ». Le livrable est une fiche de relevé datée, avec les deux observations, les unités et les conditions de mesure.

Erreurs à éviter :
Ne compare pas des niveaux sonores mesurés à des distances différentes sans le préciser. N'écris pas seulement « fort » ou « faible » si tu as un appareil de mesure. Pour la lumière, décris ce que tu observes au lieu de deviner la cause d'un clignotement.

Ce qu'il faut retenir

Tu caractérises les sons par leur **fréquence en hertz** et leur niveau en décibels. Les signaux lumineux se décrivent par leur intensité, leur couleur et leur évolution.

- Un son grave a une fréquence faible, un son aigu une fréquence élevée. Le niveau sonore indique son intensité.
- Décris une lumière comme fixe, clignotante ou changeant de couleur, sans en déduire la cause.
- Pour comparer, conserve les mêmes conditions et note la source, la distance, la durée, l'heure et les unités.

Un relevé précis et contextualisé, réalisé en sécurité, permet de comparer les observations et de les transmettre clairement.

Chapitre 5 : Températures et transferts d'énergie thermique

1. Mesurer et comprendre la température :

Température et unités :
La température indique si un produit est froid ou chaud. En magasin, tu la mesures avec un thermomètre, généralement en degrés Celsius, notés °C. Une température ne correspond pas à une quantité de chaleur, elle décrit l'état thermique du produit au moment de la mesure.

Bien prendre une mesure :
Choisis un thermomètre propre et adapté, puis suis son mode d'emploi. Pour mesurer un fruit ou un légume, place la sonde sur le produit ou au cœur d'un échantillon prévu pour le contrôle. Attends que la valeur se stabilise, puis note-la avec l'heure.

Exemple de mesure :
La réserve affiche 8 °C, mais une cagette de fraises est à 12 °C. La température de la pièce ne suffit donc pas à connaître celle des fraises. Mesurer le produit t'aide à repérer un écart et à agir rapidement.

Repères utiles :
Les températures de conservation dépendent du produit et des consignes de l'établissement. Ne choisis pas une valeur au hasard. Vérifie l'étiquette, la fiche de stockage ou les consignes de ton responsable, car certains fruits et légumes supportent mal le froid excessif.

Situation	Ce que tu fais
La mesure varie beaucoup	Tu attends la stabilisation et tu recommences
Le produit semble trop chaud	Tu vérifies la consigne et tu préviens ton responsable
La sonde a servi sur un autre produit	Tu la nettoies avant la nouvelle mesure

2. Comprendre les transferts thermiques :

Le sens du transfert :
L'énergie thermique se transfère naturellement d'un objet plus chaud vers un objet plus froid. Elle continue de se déplacer tant qu'il existe une différence de température. Pour ralentir ce transfert, on peut isoler, protéger ou éloigner les produits d'une source chaude.

Trois façons de transférer l'énergie :

- **La conduction** se fait par contact, par exemple entre une cagette posée sur un sol chaud et les produits qu'elle contient.
- **La convection** se fait par déplacement de l'air ou d'un liquide, par exemple quand l'air chaud circule autour d'une caisse.
- **Le rayonnement** se transmet à distance, par exemple quand le soleil réchauffe des fruits placés près d'une vitrine.

Exemple d'observation :
Matériel : 2 thermomètres, une caisse de produits et un endroit à l'ombre. Mesure la température dans la caisse, puis près d'une fenêtre ensoleillée. Note les valeurs au départ et après 10 minutes. Si la mesure près de la fenêtre augmente davantage, le rayonnement solaire contribue au réchauffement.

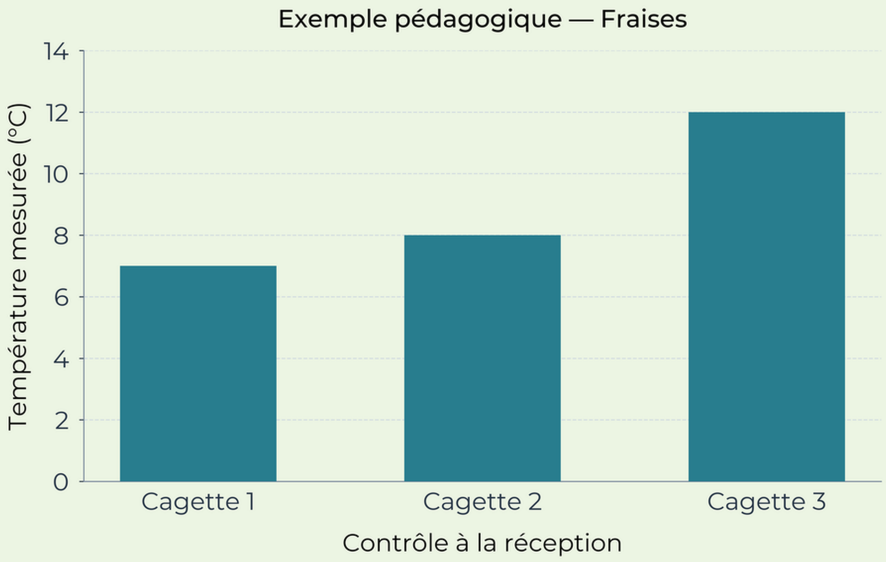
Manipulation et interprétation :
Pour comparer correctement, utilise le même thermomètre et garde les sondes au même endroit dans chaque situation. Note les températures en °C et la durée en minutes. Une hausse importante signale un réchauffement, mais elle ne permet pas à elle seule d'identifier avec certitude une cause unique.

3. Protéger les produits sur le terrain :

Pourquoi les écarts comptent ?
Une variation de température peut accélérer le mûrissement, ramollir certains produits ou provoquer de la condensation. Pendant une réception, un rangement ou une mise en rayon, limite donc le temps passé près d'une porte ouverte, d'un radiateur ou en plein soleil.

Mini cas concret :
À la réception, tu contrôles 3 cagettes de fraises. La consigne interne est de signaler tout écart à ton responsable. Tu mesures 7 °C, 8 °C et 12 °C, puis tu notes les valeurs, l'heure et le numéro de la cagette. Tu préviens ton responsable avant de déplacer ou d'écarter la marchandise.

Graphique chiffré



Livrable attendu :
Tu remplis une fiche de contrôle comportant la date, l'heure, le produit, les 3 températures, le numéro de la cagette concernée et l'action décidée avec ton responsable. Cette trace rend le contrôle compréhensible pour le reste de l'équipe.

Étape de contrôle	À vérifier
Avant la mesure	Le thermomètre est propre et fonctionnel
Pendant la mesure	La sonde est placée correctement
Après la mesure	La valeur, l'heure et le produit sont notés
En cas d'écart	Tu préviens ton responsable et suis la consigne

Astuce de terrain :
Ne pose pas le thermomètre sur une surface chaude ou froide avant la mesure. Nettoie la sonde entre les produits et note les résultats tout de suite, plutôt que de compter sur ta mémoire en pleine réception.

Ce qu'il faut retenir

La température décrit l'état thermique d'un produit, sans indiquer une quantité de chaleur. Pour un contrôle fiable, utilise un thermomètre propre et adapté, puis attends la stabilisation de la mesure.

- Respecte les **consignes de conservation** propres à chaque produit.
- L'énergie se transfère du chaud vers le froid par **conduction, convection ou rayonnement**.
- Limite l'exposition au soleil, aux sources chaudes et aux portes ouvertes.
- Note la température, l'heure et le produit, puis signale tout écart à ton responsable.

Une fiche de contrôle claire aide ton équipe à suivre les actions décidées et à protéger les produits.

Langue vivante étrangère : Anglais

Présentation de la matière :
En CAP Primeur, l'Anglais t'aide à accueillir un client, présenter des fruits et légumes et annoncer un prix. Cette matière conduit à l'épreuve obligatoire de langue vivante, de **coefficient 1**, avec un niveau A2 attendu.

Tu es évalué en CCF pendant la dernière année ou en examen ponctuel au dernier trimestre, en fonction de ton statut. L'évaluation comprend **un écrit d'une heure**, incluant la compréhension orale, et un **oral de 6 minutes**. La note est sur 20.

Conseil :
Je te conseille de réviser **10 minutes par jour**. Prépare des fiches avec les noms des produits, les quantités et les prix. Entraîne-toi à conseiller un client avec un camarade, puis inverse les rôles.

Écoute de courts dialogues et rédige quelques phrases simples. Pour préparer l'oral, raconte une activité réalisée en entreprise. Enregistre-toi pour repérer tes hésitations. Ne cherche pas un accent parfait, privilégie des phrases claires et ose parler.

Table des matières

Chapitre 1 : Se présenter et parler de son quotidien en anglais ..... Aller
1. Se présenter simplement ..... Aller
2. Parler de son quotidien ..... Aller
Chapitre 2 : Comprendre des messages oraux et des consignes ..... Aller
1. Repérer les informations importantes ..... Aller
2. Comprendre et vérifier une consigne ..... Aller
3. Agir sur le terrain avec méthode ..... Aller
Chapitre 3 : Lire et écrire des messages simples en anglais ..... Aller
1. Repérer les informations utiles ..... Aller
2. Écrire un message professionnel ..... Aller
3. Mettre en pratique au magasin ..... Aller
Chapitre 4 : Vie professionnelle et cultures des pays anglophones ..... Aller
1. Découvrir les codes professionnels ..... Aller
2. Employer le vocabulaire du commerce ..... Aller
3. Appliquer ces repères en situation ..... Aller

Chapitre 1 : Se présenter et parler de son quotidien en anglais

1. Se présenter simplement :

Les phrases de base :
Pour te présenter, avance dans un ordre simple : ton prénom, ton âge, ta ville, puis ta formation. Tu n'as pas besoin de faire des phrases compliquées. En stage, quelques phrases claires et bien prononcées suffisent pour créer un premier contact.

Phrase en anglais	Traduction française
Hello, my name is Léa.	Bonjour, je m'appelle Léa.
I am 17 years old.	J'ai 17 ans.
I live in Lille.	J'habite à Lille.
I am training to become a greengrocer.	Je me forme au métier de primeur.
I enjoy working with fresh produce.	J'aime travailler avec des produits frais.

Les questions utiles :
Tu peux aussi poser une question à la personne en face de toi. Écouter et répondre rend l'échange plus naturel. J'ai trouvé utile d'apprendre ces petites questions avant les jeux de rôle, car elles permettent de ne pas rester bloqué après sa présentation.

- What is your name? (Comment tu t'appelles ?)
- Where do you live? (Où habites-tu ?)
- What do you do? (Qu'est-ce que tu fais dans la vie ?)

Exemple de présentation :
Hello, my name is Sami. I am 18 years old and I live in Tours. I am training to become a greengrocer. (Bonjour, je m'appelle Sami. J'ai 18 ans et j'habite à Tours. Je me forme au métier de primeur.)

2. Parler de son quotidien :

Décrire une journée habituelle :
Pour parler de tes habitudes, utilise souvent le présent simple. Avec « I », le verbe reste généralement sous sa forme de base. Ces phrases peuvent t'aider à raconter une journée de cours ou de stage, du début jusqu'à la fin.

Phrase en anglais	Traduction française
I get up at 6 o'clock.	Je me lève à 6 heures.
I start work at 8 o'clock.	Je commence le travail à 8 heures.
I arrange fruit and vegetables.	Je dispose les fruits et les légumes.

I serve customers.	Je sers les clients.
I finish work at 5 p.m.	Je termine le travail à 17 heures.

Les repères de temps :
Les mots de fréquence précisent à quel rythme tu fais une activité. Place-les généralement avant le verbe principal. C'est une façon simple d'ajouter du détail sans apprendre une longue liste de nouvelles structures.

- Every day, I check the fruit display. (Chaque jour, je vérifie l'étal de fruits.)
- Sometimes, I help a customer. (Parfois, j'aide un client.)
- In the morning, I prepare the shop. (Le matin, je prépare le magasin.)

Les erreurs fréquentes :

- Incorrect : I have 17 years. Correct : I am 17 years old. (J'ai 17 ans.)
- Incorrect : I am live in Lille. Correct : I live in Lille. (J'habite à Lille.)
- Incorrect : I start at the 8. Correct : I start at 8 o'clock. (Je commence à 8 heures.)

Mini-dialogue en magasin :
Customer: Hello, what is your name? (Client : Bonjour, comment tu t'appelles ?)

Student: My name is Inès. I am an apprentice. (Élève : Je m'appelle Inès. Je suis apprentie.)

Customer: What do you do in the morning? (Client : Que fais-tu le matin ?)

Student: I prepare the fruit display and check the vegetables. (Élève : Je prépare l'étal de fruits et je vérifie les légumes.)

Astuce pour t'entraîner :
Entraîne-toi pendant 5 minutes avec 4 phrases sur toi, puis raconte ta journée en 3 étapes : le matin, l'après-midi et le soir. À l'oral, parle lentement et marque une pause entre les idées. C'est plus efficace que de réciter trop vite.

Checklist avant de parler :

- Je donne mon prénom et ma ville.
- Je dis ce que j'étudie ou fais en stage.
- Je cite 2 activités de ma journée.
- Je vérifie que mon verbe vient après « I ».
- Je parle assez lentement pour être compris.

Mini-cas concret :
En stage, un client anglophone demande à Inès ce qu'elle fait le matin. Elle se présente en 2 phrases, puis cite la préparation de l'étal et le contrôle des légumes. Elle termine en demandant au client s'il a besoin d'aide. Le livrable attendu est une présentation orale de 4 phrases, compréhensible et adaptée à la situation.

Ce qu'il faut retenir

Pour échanger en anglais, présente-toi simplement, puis décris tes habitudes avec le **présent simple**.

- Donne ton prénom, ton âge, ta ville et ta formation.
- Raconte ta journée avec des verbes comme « I start » ou « I serve ».
- Ajoute des repères comme **every day**, « sometimes » ou « in the morning ».
- Pose quelques questions et parle lentement pour être compris.

Évite les erreurs fréquentes : dis « I am 17 years old » et « I live in Lille ». Entraîne-toi à formuler quelques phrases claires sur toi et ton quotidien.

Chapitre 2 : Comprendre des messages oraux et des consignes

1. Repérer les informations importantes :

Écouter avec un objectif :
Au magasin ou en stage, tu peux entendre un client, un collègue ou un responsable parler anglais. Avant d'écouter, demande-toi qui parle et ce que tu dois comprendre. Cela t'aide à repérer les informations utiles sans vouloir traduire chaque mot.

Identifier les mots clés :
Concentre-toi sur les noms de fruits et légumes, les quantités, les heures et les actions. Les mots « one kilo », « today » ou « wash » peuvent changer ce que tu dois préparer. Note les chiffres et les mots que tu reconnais.

En anglais	En français
Listen carefully.	Écoute attentivement.
Two kilos of apples.	Deux kilos de pommes.
Wash the carrots.	Lave les carottes.
Put them on the shelf.	Mets-les sur l'étagère.
Before ten o'clock.	Avant 10 heures.
Do you need a bag?	As-tu besoin d'un sac ?

Exemple de consigne :
"Put three kilos of pears on the front shelf." (Mets 3 kilos de poires sur l'étagère de devant.) Tu repères l'action, la quantité, le produit et l'endroit. Tu peux alors vérifier chaque élément avant de commencer.

2. Comprendre et vérifier une consigne :

Repérer l'ordre des actions :
Une consigne peut contenir plusieurs étapes. Écoute les verbes d'action et les mots qui indiquent l'ordre, comme « first » (d'abord), « then » (ensuite) et « finally » (pour finir). Note les étapes dans l'ordre si la tâche en comporte plusieurs.

Demander de répéter :
Si tu n'as pas compris, ne fais pas semblant. Demande à la personne de répéter ou de parler plus lentement. C'est plus professionnel que de préparer le mauvais produit ou la mauvaise quantité.

"Could you repeat that, please?" (Tu peux répéter, s'il te plaît ?)

“Could you speak more slowly, please?” (Tu peux parler plus lentement, s’il te plaît ?)

Mini-dialogue au rayon fruits :
“Please wash six apples and put them in the display.” (S’il te plaît, lave 6 pommes et mets-les en rayon.)

“Six apples, washed and put on display. Is that right?” (6 pommes, lavées et mises en rayon. C’est bien ça ?)

Erreurs fréquentes :

- “I heard two kilos.” (J’ai entendu 2 kilos.) Ne confonds pas « two » (2) avec « ten » (10). Si la quantité semble étonnante, fais-la confirmer.
- “I don’t understand.” (Je ne comprends pas.) Cette phrase est correcte, mais elle ne précise pas ce qui te pose problème. Indique le mot ou l’étape à répéter.
- “Can you repeat, please?” (Tu peux répéter, s’il te plaît ?) Évite de répondre simplement « yes » si tu n’as pas compris la consigne.

3. Agir sur le terrain avec méthode :

Check-list avant de commencer :
Quand tu reçois une consigne orale, prends quelques secondes pour vérifier les points essentiels. Cette habitude est utile en stage, surtout quand il y a du bruit ou plusieurs tâches à réaliser en même temps.

À vérifier	Question à te poser
Le produit	Quel fruit ou légume dois-tu prendre ?
La quantité	Combien de pièces ou de kilos ?
L’action	Faut-il laver, trier ou installer ?
Le lieu	Où faut-il déposer le produit ?
Le délai	Pour quelle heure ou quel moment ?

Exemple de mise en pratique :
À 8 h 30, ta responsable te demande de laver 12 pommes et de les placer près de la caisse avant 9 h. Tu répètes la consigne, puis tu comptes les pommes et tu vérifies leur emplacement. Résultat attendu : 12 pommes propres installées à l’endroit demandé avant 9 h.

Le livrable attendu est un présentoir prêt à la vente, avec les 12 pommes propres et bien placées. Si tu n’es pas sûr du mot « near » (près de), demande où se trouve l’emplacement exact avant de déplacer les produits.

Garder une trace courte :

Pour une consigne avec plusieurs détails, note quelques mots sur un carnet, par exemple « 12 apples, wash, near till, 9 a.m. ». Pendant un entraînement de 5 minutes, tu peux écouter, noter, reformuler puis vérifier ta compréhension.

Ce qu'il faut retenir

Pour comprendre une consigne orale, écoute avec un objectif et concentre-toi sur les **mots clés** plutôt que de traduire chaque mot.

- Repère le produit, la quantité, l'action, le lieu et le délai.
- Retiens l'ordre des étapes grâce à « first », « then » et « finally ».
- Si tu hésites, demande de répéter ou de parler plus lentement.
- Reformule la consigne et note les détails importants avant d'agir.

En vérifiant ta compréhension, tu évites les erreurs et réalises le travail demandé avec méthode.

Chapitre 3 : Lire et écrire des messages simples en anglais

1. Repérer les informations utiles :

Lire un message rapidement :
Quand tu lis une note, un SMS ou une étiquette en anglais, commence par chercher les mots importants. Repère le produit, la quantité, la date et l'action demandée. Même sans comprendre chaque mot, tu peux souvent saisir l'essentiel.

Les mots courts comme *today* (aujourd'hui), *tomorrow* (demain) et *please* (s'il te plaît) donnent des indices précieux. Au début, je surlignais ces repères avant de relire le message. Ça m'évitait de paniquer devant un mot inconnu.

Vocabulaire pratique :

En anglais	En français
Order	Commande
Delivery	Livraison
Fresh	Frais, fraîche
Apples	Pommes
Please check	Vérifie, s'il te plaît
Thank you	Merci

Comprendre le message dans son ensemble :
Lis le message une première fois sans t'arrêter, puis relis-le en vérifiant qui écrit, ce qu'il demande et pour quand. Si une information change ton travail, comme une quantité ou une heure, confirme-la auprès de ton responsable.

Exemple de note :
Please prepare 12 boxes of apples for the delivery at 9 a.m. (Prépare 12 caisses de pommes pour la livraison à 9 h.)

2. Écrire un message professionnel :

Choisir une formule simple :
Pour écrire à un fournisseur ou répondre à un collègue, garde des phrases courtes et polies. Un message utile donne directement l'information, la quantité ou la question. Tu n'as pas besoin de phrases compliquées pour être professionnel.

Tu peux commencer par *Hello* (Bonjour) et finir par *Thank you* (Merci) ou *Best regards* (Cordialement). Pense aussi à vérifier les noms des produits et les chiffres avant d'envoyer ton message.

Construire une demande claire :
Dans une demande, indique le produit, la quantité souhaitée et, si nécessaire, la date. Pour poser une question, tu peux utiliser *Can you confirm…?* (Peux-tu confirmer… ?). Cette structure évite les malentendus sur une commande ou une livraison.

- Could you send 5 boxes of pears, please? (Pourriez-vous envoyer 5 caisses de poires, s'il vous plaît ?)
- Can you confirm the delivery time? (Peux-tu confirmer l'heure de livraison ?)
- We received 10 boxes today. (Nous avons reçu 10 caisses aujourd'hui.)

Erreurs fréquentes :

Formulation à corriger	Formulation correcte et traduction
I want 5 box.	Could you send 5 boxes, please? (Pourriez-vous envoyer 5 caisses, s'il vous plaît ?)
I received 10 apple.	I received 10 apples. (J'ai reçu 10 pommes.)

Exemple de mini-dialogue :
Can you check the number of boxes? (Peux-tu vérifier le nombre de caisses ?)

Yes, we received 8 boxes of pears. (Oui, nous avons reçu 8 caisses de poires.)

3. Mettre en pratique au magasin :

Mini-cas concret :
À 8 h, tu découvres un message indiquant que 6 caisses de fraises sont attendues. Tu compares le message avec la livraison reçue, tu comptes les caisses, puis tu écris une réponse courte avec le résultat. Cette méthode laisse une trace claire pour l'équipe.

Exemple de réponse :
We received 5 boxes of strawberries, not 6. (Nous avons reçu 5 caisses de fraises, pas 6.)

Le résultat attendu est un message de 1 phrase qui indique l'écart d'une caisse. Ton livrable peut être une réponse écrite à ton responsable ou au fournisseur, avec le produit et la quantité vérifiés.

Checklist avant d'envoyer :

- J'ai compris le produit et la quantité.
- J'ai vérifié la date ou l'heure indiquée.
- J'ai écrit une phrase courte et polie.
- J'ai contrôlé les chiffres et le pluriel des produits.

- J’ai relu mon message avant de l’envoyer.

Astuce de terrain :
Quand tu hésites sur un mot, ne devine pas une quantité ou une consigne importante. Recopie l’information exacte, puis demande confirmation. En stage, cette vérification rapide évite qu’une erreur de message se transforme en erreur de préparation.

Ce qu’il faut retenir

Pour comprendre et rédiger des messages professionnels en anglais, privilégie les informations concrètes et les phrases courtes.

- Repère le **produit et la quantité**, ainsi que la date, l’heure et l’action demandée.
- Écris une demande **claire et polie**, avec le produit, la quantité et, si besoin, la date.
- Vérifie les chiffres, les pluriels et les informations importantes avant d’envoyer ton message.

Si une consigne ou une quantité te semble incertaine, demande confirmation. Une vérification évite les erreurs de préparation et de livraison.

Chapitre 4 : Vie professionnelle et cultures des pays anglophones

1. Découvrir les codes professionnels :

Des habitudes qui varient :
Les pays anglophones ne partagent pas tous les mêmes habitudes professionnelles. Les horaires, les règles de politesse et les façons de travailler peuvent varier d'un lieu à l'autre. En stage, observe d'abord l'équipe et suis les consignes de ton responsable.

Respect et communication :
Dans un commerce, un ton courtois et une attitude attentive facilitent les échanges. Écoute jusqu'au bout, laisse de l'espace au client et demande une précision si tu n'as pas compris. C'est plus professionnel que de deviner et de risquer une erreur.

Exemple de formule professionnelle :
"Could you show me where to put these apples, please?" (Pourrais-tu me montrer où ranger ces pommes, s'il te plaît ?) Cette question polie est utile quand tu découvres l'organisation du magasin.

2. Employer le vocabulaire du commerce :

Les mots utiles au rayon :
Connaître quelques mots du magasin t'aide à comprendre une demande et à agir sans bloquer la vente. Révise-les à voix haute pendant 5 minutes, puis entraîne-toi à les utiliser dans une phrase complète plutôt qu'à les réciter isolément.

Anglais	Français
Fresh produce	Fruits et légumes frais
A ripe pear	Une poire mûre
A bag	Un sac
The price per kilo	Le prix au kilo
Would you like a bag?	Souhaites-tu un sac ?
Anything else?	Autre chose ?

Un mini-dialogue au rayon :
Client : "Are these pears ripe?" (Est-ce que ces poires sont mûres ?)Primeur : "Yes, they're ready to eat today." (Oui, elles sont prêtes à être mangées aujourd'hui.)

Erreurs fréquentes :

- Évite “Give me a bag.” (Donne-moi un sac.) La formule peut sembler brusque. Préfère “Could I have a bag, please?” (Pourrais-je avoir un sac, s’il te plaît ?)
- Ne réponds pas au hasard si tu ignores le prix ou l’origine. Dis “I’ll check that for you.” (Je vais vérifier cela pour toi.)

3. Appliquer ces repères en situation :

Une méthode simple :
Quand un client pose une question, repère le produit demandé, reformule si nécessaire, puis vérifie l’information auprès de ton équipe. Cette méthode évite de transmettre un prix, une origine ou un conseil de conservation incorrect.

Mini-cas de vente :
Une cliente anglophone demande 2 pommes mûres et le prix au kilo. Tu montres les pommes disponibles, vérifies l’étiquette, annonces le prix et proposes un sac. Le résultat attendu est une réponse claire, sans inventer d’information.

Exemple de réponse :
“These apples are ripe, and the price is 3 euros per kilo.” (Ces pommes sont mûres et le prix est de 3 euros le kilo.) Livrable attendu : une fiche de dialogue de 4 répliques, avec le produit, le prix vérifié et la proposition d’un sac.

Ta check-list sur le terrain :

- Observe les habitudes de l’équipe avant d’intervenir.
- Écoute la demande jusqu’au bout.
- Vérifie le prix sur l’étiquette.
- Utilise une formule polie et parle clairement.
- Demande de l’aide si une information te manque.

Ce qu’il faut retenir

Les habitudes professionnelles varient selon les pays anglophones. Observe l’équipe, écoute attentivement et privilégie une **communication courtoise**.

- Apprends le **vocabulaire du commerce** et emploie-le dans des phrases complètes.
- Vérifie les prix et les informations avant de répondre, plutôt que de deviner.
- Reformule la demande si nécessaire et demande de l’aide quand une information te manque.

En situation de vente, réponds clairement, avec politesse et des informations vérifiées. Tu éviteras ainsi les erreurs et aideras efficacement le client.

Éducation physique et sportive

Présentation de la matière :
En CAP Primeur, l'Éducation physique et sportive t'apprend à gérer ton effort, à coopérer et à pratiquer en sécurité. Tu développes tes capacités physiques et ton autonomie.

Cette matière conduit à une **épreuve pratique**, de **coefficient 1**, notée sur 20. En contrôle en cours de formation (CCF), tu es évalué pendant la dernière année sur 2 activités différentes.

Pour les candidats concernés, l'examen ponctuel terminal porte sur une activité. Sa date est fixée par l'académie. Aucune durée globale unique n'est prévue pour toutes les activités.

Conseil :
Participe régulièrement et demande les critères d'évaluation dès le début. Prépare ta tenue la veille et note les dates importantes. Je te conseille de choisir un **objectif réaliste** à chaque séance.

Après chaque cours, prends 2 minutes pour noter une réussite et un point à travailler. Demande à ton enseignant comment progresser. Ne te compare pas systématiquement aux autres, concentre-toi sur tes propres apprentissages.

Table des matières

Chapitre 1 : Course : se préparer et répartir ses efforts ..... Aller
1. Préparer ta course ..... Aller
2. Répartir tes efforts ..... Aller
Chapitre 2 : Escalade : se déplacer et assurer en sécurité ..... Aller
1. Te déplacer avec contrôle ..... Aller
2. Assurer ton partenaire ..... Aller
Chapitre 3 : Acrosport : coopérer et présenter un enchaînement ..... Aller
1. Coopérer pour réussir ..... Aller
2. Construire un enchaînement sécurisé ..... Aller
3. Présenter et vérifier le travail ..... Aller
Chapitre 4 : Tennis de table, jouer et arbitrer ..... Aller
1. Construire ton jeu et t'opposer ..... Aller
2. Respecter l'adversaire et le jeu ..... Aller
3. Arbitrer et suivre le score ..... Aller
Chapitre 5 : Cross-training : doser l'effort et préserver ta santé ..... Aller

1. Comprendre le cross-training et doser l'effort ..... Aller
2. Préserver ta santé à l'entraînement et au travail ..... Aller

Chapitre 1 : Course : se préparer et répartir ses efforts

1. Préparer ta course :

Avant de courir :
Avant le départ, vérifie que tu as une tenue confortable et des chaussures bien lacées. Bois quelques gorgées d'eau, sans en boire une grande quantité juste avant l'effort. Prépare-toi calmement, ça évite de commencer déjà stressé.

Échauffement progressif :
Commence par 5 à 10 minutes de marche rapide ou de trot tranquille. Ajoute ensuite quelques mouvements simples, comme des montées de genoux légères. L'échauffement prépare ton corps et t'aide à démarrer sans partir brusquement.

Repères utiles :

- Repère le parcours, sa longueur et les endroits où tu peux ralentir un peu.
- Demande la durée ou la distance à parcourir avant le départ.
- Garde une allure qui te permet de respirer régulièrement.
- Si tu ressens une douleur inhabituelle, préviens l'enseignant.

Exemple de préparation :
Tu dois courir 12 minutes sur une piste. Tu repères le sens de course, tu t'échauffes 8 minutes et tu vérifies que tes lacets sont bien attachés. Tu es prêt à commencer sans te précipiter.

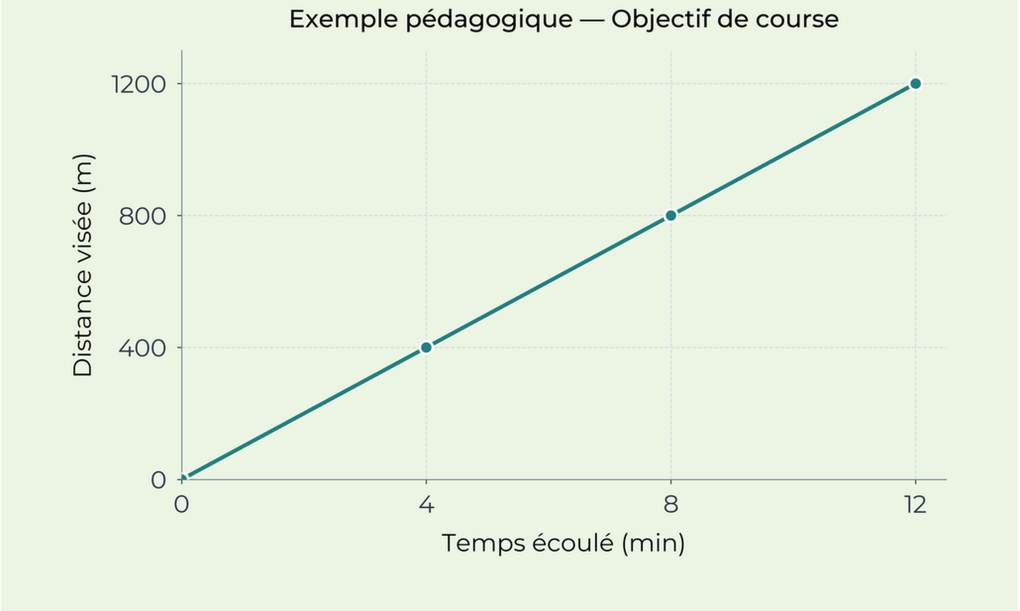
2. Répartir tes efforts :

Choisir une allure régulière :
Au départ, résiste à l'envie de suivre les élèves qui partent vite. Commence à une allure soutenable, puis essaie de la garder. Tu dois pouvoir dire quelques mots sans être complètement essoufflé.

Adapter ton effort :
Si tu peux encore parler facilement après quelques minutes, tu peux accélérer légèrement. Si tu es très essoufflé, ralentis ou marche brièvement, puis reprends doucement. Mieux vaut gérer ton rythme que t'arrêter épuisé avant la fin.

Mini cas pratique et livrable :
Tu dois courir 12 minutes et tu as repéré un tour de piste de 400 mètres. Tu vises 3 tours en 12 minutes, soit un tour toutes les 4 minutes. Tu pars tranquillement, vérifies ton temps à chaque tour et ajustes ton allure si besoin.

Graphique chiffré



Résultat attendu : terminer les 12 minutes en restant en mouvement et en gardant une allure aussi régulière que possible. Livrable attendu : une fiche de course avec la durée, les tours réalisés et ton ressenti sur l'effort.

Check-list sur le terrain :

Moment	À vérifier
Avant le départ	Chaussures lacées et tenue confortable
Échauffement	5 à 10 minutes de marche rapide ou de trot
Départ	Commencer sans sprinter
Pendant la course	Contrôler son souffle et son allure
Après la course	Noter la durée, la distance et son ressenti

Astuce de terrain :
Quand j'ai commencé la course, mon erreur était de partir trop vite pour rester avec les autres. J'ai appris à choisir mon propre rythme et à accélérer seulement à la fin si j'en avais encore la capacité.

Ce qu'il faut retenir

Prépare-toi avant le départ et choisis une allure que tu peux maintenir jusqu'à la fin.

- Vérifie ta tenue et tes lacets, puis échauffe-toi progressivement pendant 5 à 10 minutes.
- Repère le parcours et commence à une **allure régulière**, sans sprinter.
- Adapte ton effort à ton souffle : ralentis ou marche brièvement si tu es très essoufflé.
- Note la durée, la distance parcourue et ton ressenti après la course.

En gérant ton rythme et en restant à l'écoute de ton corps, tu peux terminer la course sans t'épuiser trop tôt. Signale toute douleur inhabituelle à l'enseignant.

Chapitre 2 : Escalade : se déplacer et assurer en sécurité

1. Te déplacer avec contrôle :

Préparer ton ascension :
Avant de grimper, écoute les consignes et vérifie que tu portes un baudrier ajusté, sans sangle vrillée. Repère les prises, les tapis et les autres grimpeurs. En salle, respecte toujours le sens de circulation et les zones indiquées.

Utiliser tes pieds et tes mains :
Pour avancer, cherche d'abord une prise de pied stable. Garde les bras aussi détendus que possible et rapproche ton bassin du mur. Des pas précis te fatiguent moins que de tirer fort avec les bras, surtout quand tu grimpes plusieurs minutes.

Exemple de déplacement :
Tu dois atteindre une prise située à droite. Tu poses d'abord ton pied droit sur une prise stable, tu transfères ton poids dessus, puis tu déplaces ta main. Tu évites ainsi de te balancer brusquement.

Repères à retenir :

Situation	Ce que tu fais
Avant de partir	Tu écoutes et tu repères la voie.
Pendant la montée	Tu poses tes pieds avec précision.
En cas de fatigue	Tu annonces que tu veux redescendre.

2. Assurer ton partenaire :

Contrôler le matériel :
Avant chaque montée, toi et ton partenaire vérifiez ensemble le baudrier, le nœud d'encordement, le frein d'assurage et le mousqueton verrouillé. Le brin libre doit être sécurisé selon les consignes de ton enseignant. Ne commence jamais si un point te semble douteux.

Rester attentif pendant l'assurage :
Place-toi près du mur, dans une position stable, sans te mettre sous la trajectoire du grimpeur. Garde les yeux sur lui et une main derrière le frein, selon la méthode apprise avec l'appareil utilisé. Suis les consignes du professeur et la notice du matériel.

Communiquer clairement :
Utilise les mots convenus dans le cours, par exemple « prêt ? », « pars » et « bloque ». Si ton partenaire demande à redescendre, réponds pour confirmer que tu l'as entendu. Ne lâche pas la corde et ne te laisse pas distraire par les autres élèves.

Exemple de situation en binôme :
En salle, tu assures une montée de 4 mètres sous la supervision de ton enseignant. Vous vérifiez le matériel ensemble, vous échangez vos consignes, puis tu accompagnes la descente à vitesse maîtrisée. Livrable attendu : une fiche de contrôle cochée avec les 4 vérifications effectuées.

Ta check-list avant de grimper :

- Tu vérifies le baudrier et le nœud de ton partenaire.
- Tu contrôles le frein et le mousqueton verrouillé.
- Tu confirmes que le brin libre est sécurisé.
- Tu te places correctement et tu restes concentré.
- Tu attends l'accord de l'enseignant avant le départ.

La FFME rappelle l'importance de vérifier l'encordement et l'installation du système d'assurage. Elle précise aussi qu'il faut utiliser un appareil que tu as appris à maîtriser. En cours, ton enseignant valide les gestes avant que tu assures seul.

Ce qu'il faut retenir

Pour grimper en sécurité, prépare ta voie et privilégie des mouvements précis, en t'appuyant sur tes pieds plutôt qu'en tirant avec les bras.

- Avant de partir, vérifie ton **baudrier ajusté** et repère ton itinéraire.
- Avec ton partenaire, contrôle le **matériel d'assurage** : baudrier, nœud, frein, mousqueton et brin libre.
- Pendant l'assurage, reste concentré, garde une position stable et utilise les **consignes convenues**.

Ne commence jamais si tu as un doute. Suis les indications de ton enseignant et assure uniquement avec un appareil que tu sais maîtriser.

Chapitre 3 : Acrosport : coopérer et présenter un enchaînement

1. Coopérer pour réussir :

Le rôle de chacun :
En acrosport, tu construis des figures et un enchaînement avec ton groupe. Il faut écouter les idées des autres, se répartir les rôles et s'entraider. Un groupe efficace ne cherche pas à impressionner à tout prix, il avance ensemble et en sécurité.

Une communication claire :
Avant chaque figure, mettez-vous d'accord sur qui porte, qui est porté et qui surveille. Annoncez le début et la fin avec un mot simple. Si quelqu'un ne se sent pas prêt, vous vous arrêtez et vous adaptez la figure.

Exemple de répartition :
Dans un groupe de 4, 2 élèves réalisent une figure basse, 1 élève observe et sécurise, et 1 élève prépare la transition suivante. Vous pouvez ensuite changer les rôles pour que chacun participe.

2. Construire un enchaînement sécurisé :

Préparer les figures :
Commence par des figures simples, stables et adaptées aux capacités du groupe. Le porteur adopte une position solide, tandis que le voltigeur monte et descend lentement, sans sauter. Utilisez des tapis et gardez de l'espace autour de vous.

Relier les mouvements :
Un enchaînement, ce n'est pas seulement plusieurs poses mises bout à bout. Prévoyez une entrée, des transitions contrôlées et une position finale tenue quelques secondes. Répétez dans le même ordre pour gagner en fluidité et éviter les déplacements précipités.

Exemple de mini-cas concret :
À 3, vous préparez une présentation de 45 secondes avec 3 figures simples. Vous commencez par une pose collective, enchaînez les figures avec une transition à la fois, puis terminez par une position tenue 3 secondes. Le livrable attendu est un enchaînement répété, sûr et présenté dans l'ordre prévu.

3. Présenter et vérifier le travail :

Soigner la présentation :
Pour présenter votre enchaînement, entrez calmement dans l'espace, regardez devant vous et gardez des gestes maîtrisés. Chaque élève doit connaître son rôle et sa place. À mon avis, une équipe qui reste concentrée donne une meilleure impression qu'une équipe qui tente une figure trop difficile.

Faire un bilan utile :
Après un essai, échangez brièvement : qu'est-ce qui était stable, où avez-vous hésité, et que faut-il modifier ? Choisissez un seul point à améliorer, puis recommencez. Cette méthode évite de tout changer en même temps et aide à voir les progrès.

À vérifier	Action à faire
Espace	Dégager la zone et installer les tapis.
Rôles	Décider qui porte, qui est porté et qui sécurise.
Consignes	Annoncer chaque départ et chaque descente.
Enchaînement	Répéter les figures dans l'ordre choisi.
Bilan	Choisir un point à améliorer après l'essai.

Ce qu'il faut retenir

En acrosport, tu réussis grâce à la coopération et à une organisation attentive à la sécurité.

- Répartis les rôles et utilise une **communication claire** avant chaque figure.
- Choisis des figures adaptées, sécurise l'espace avec des tapis et contrôle les montées et descentes.
- Construis un enchaînement avec des **transitions maîtrisées**, répété dans le même ordre.
- Après chaque essai, échangez et choisissez un seul **point à améliorer**.

Présente ton travail calmement, en connaissant ta place et ton rôle. La sécurité et l'entraide comptent davantage que la difficulté des figures.

Chapitre 4 : Tennis de table, jouer et arbitrer

1. Construire ton jeu et t'opposer :

Le but du jeu :
Au tennis de table, tu échanges la balle avec ton adversaire en la faisant rebondir une fois sur son côté. Pour gagner le point, place-la de façon qu'il ne puisse pas la renvoyer correctement. Tu peux jouer vite, viser les côtés ou changer la direction de la balle.

Les règles utiles :
Une manche se joue en 11 points, avec 2 points d'écart pour la gagner. À 10-10, tu continues jusqu'à ce qu'un joueur mène de 2 points. Le service change tous les 2 points, puis à chaque point dès 10-10.

Te déplacer et choisir :
Reste sur l'avant des pieds, les genoux souples et la raquette devant toi. Après chaque frappe, replace-toi près du milieu de la table. Cette position t'aide à atteindre plus facilement une balle envoyée à droite ou à gauche.

Exemple de choix tactique :
Ton adversaire renvoie souvent au centre. Après 2 échanges, tu envoies la balle vers son côté droit, puis tu vises son côté gauche. Le changement de direction peut le faire bouger et provoquer une erreur.

2. Respecter l'adversaire et le jeu :

Avant et pendant la partie :
Avant de commencer, salue ton adversaire et vérifie que vous êtes prêts. Pendant l'échange, reste concentré et évite de parler ou de gêner l'autre joueur. Si la balle touche le filet au service et tombe correctement, annonce « let » et rejoue le point.

Accepter le résultat :
Une balle peut être difficile à voir, surtout quand l'échange va vite. Si tu n'es pas sûr d'un point, reste calme et demande une explication sans accuser ton adversaire. À la fin, serre-lui la main, quel que soit le score.

Exemple de désaccord :
Tu crois que la balle a touché le bord, mais ton adversaire l'a vue sortir. Arrête-toi, écoute son explication et appelle l'arbitre si vous n'arrivez pas à vous mettre d'accord. Évite de relancer le jeu en criant.

3. Arbitrer et suivre le score :

Le rôle de l'arbitre :

Comme arbitre, tu observes le service et les échanges, tu annonces clairement les points et tu notes le score. Reste attentif à chaque balle, même si les joueurs accélèrent. Ton rôle est de faire appliquer les règles avec calme et impartialité.

Les étapes à suivre :

Moment	Ce que tu fais
Avant le jeu	Tu vérifies que les joueurs sont prêts et tu notes qui sert en premier.
Après le point	Tu annonces le score sans attendre et tu mets le marqueur à jour.
À 10-10	Tu vérifies que le service change à chaque point et que la manche continue jusqu'à 2 points d'écart.
À la fin	Tu annonces le score final et tu ranges le matériel.

Mini cas pratique :
Tu arbitres une manche entre 2 camarades. Après 10 minutes, le score est de 10-10. Tu annonces le score après chaque point, vérifies l'alternance du service et arrêtes la manche à 12-10. Ton livrable attendu est une feuille de score lisible, avec le vainqueur et le résultat final.

Astuce de terrain :
Prépare ton marqueur avant le début et garde les yeux sur les joueurs, pas sur les discussions autour de la table. J'ai souvent vu des arbitres oublier un point après une balle litigieuse. Note chaque point tout de suite, cela évite les débats.

Ce qu'il faut retenir

Pour progresser au tennis de table, combine stratégie, déplacements efficaces et respect des règles. Garde une attitude sportive, que tu joues ou arbitres.

- Une manche se gagne en 11 points, avec **deux points d'écart**. À 10-10, le service alterne à chaque point.
- Replace-toi au centre après chaque frappe et varie les directions pour déstabiliser ton adversaire.
- Reste calme en cas de désaccord et fais appel à l'arbitre si nécessaire.
- L'arbitre annonce et note chaque point avec **calme et impartialité**.

En jouant loyalement et en suivant le score avec attention, tu contribues au bon déroulement de la partie.

Chapitre 5 : Cross-training : doser l'effort et préserver ta santé

1. Comprendre le cross-training et doser l'effort :

Le principe :
Le cross-training consiste à varier les activités physiques, par exemple en alternant marche rapide, vélo, renforcement musculaire et exercices de mobilité. Cette variété sollicite ton corps de plusieurs façons et peut rendre l'entraînement moins monotone.

Adapter l'intensité :
Le bon effort dépend de ta forme du jour. Pendant une séance modérée, tu dois pouvoir parler en phrases courtes sans être complètement essoufflé. Si tu ne peux prononcer que quelques mots, ralentis ou fais une pause.

Une progression raisonnable :
Commence à une intensité confortable, puis augmente progressivement la durée ou la difficulté, pas tout en même temps. À l'époque, je voulais parfois aller trop vite. J'ai appris qu'une séance adaptée vaut mieux qu'un entraînement qui te laisse épuisé pendant plusieurs jours.

Repère	Ce que tu peux faire
Durée	Commence par 20 à 30 minutes, échauffement compris.
Intensité	Garde un effort qui te permet de parler.
Récupération	Ralentis ou arrête-toi si tu ressens une douleur inhabituelle.

Exemple d'une séance progressive :
Tu fais 5 minutes de marche tranquille, puis 15 minutes de marche plus soutenue et 5 minutes de retour au calme. Si tu termines sans douleur et avec une respiration maîtrisée, tu peux répéter cette séance avant d'en augmenter légèrement la durée.

2. Préserver ta santé à l'entraînement et au travail :

Échauffement et récupération :
Avant l'effort, prends quelques minutes pour bouger progressivement et mobiliser les articulations. Après la séance, ralentis et respire calmement. Ces étapes t'aident à commencer sans brusquer ton corps et à retrouver progressivement un état de repos.

Écouter les signaux du corps :
Une fatigue légère peut être normale, mais une douleur vive, un malaise ou un essoufflement anormal sont des signaux d'arrêt. Mets-toi en sécurité et préviens ton enseignant ou ton responsable si tu ne te sens pas bien.

Faire le lien avec le métier :

En magasin ou en réserve, tu peux rester debout, marcher et déplacer des cagettes. Le cross-training peut entretenir ton endurance et ta force, mais il ne remplace pas les gestes professionnels prudents : garde les charges près du corps et évite de tourner le dos en portant.

Mini cas concret en magasin :
Un matin, tu dois déplacer 6 cagettes de 8 kg entre la réserve et l'étal. Tu organises le trajet, vérifies que le sol est dégagé, portes chaque cagette près du corps et demandes de l'aide si une charge te paraît trop lourde. Le travail est terminé sans précipitation. Le livrable attendu est un plan de manutention simple, avec le nombre de cagettes, leur poids et le trajet prévu.

Check-list avant une séance :

- Choisis une activité adaptée à ta forme du jour.
- Prévois une tenue confortable et des chaussures adaptées.
- Commence doucement et échauffe-toi quelques minutes.
- Bois régulièrement, surtout si tu transpires.
- Arrête-toi en cas de douleur vive ou de malaise.

Ce qu'il faut retenir

Le cross-training varie les activités, mais tu dois adapter l'effort à ta forme et **progresser graduellement**.

- Garde une intensité qui te permet de parler et commence par une séance courte.
- Échauffe-toi, récupère et arrête-toi en cas de **douleur vive**, de malaise ou d'essoufflement anormal.
- Au travail, organise la manutention, garde les charges près du corps et demande de l'aide si nécessaire.

Écoute les signaux de ton corps : une pratique prudente aide à préserver ta santé, à l'entraînement comme au travail.

Arts appliqués et cultures artistiques

Présentation de la matière :
En CAP Primeur, les Arts appliqués et cultures artistiques t'aident à associer formes, couleurs et volumes pour imaginer des **présentations attractives**, comme un étal ou une corbeille de fruits.

Attention, le référentiel du diplôme ne prévoit pas d'**épreuve autonome** dans cette matière. Aucun coefficient, aucune durée ni période d'évaluation spécifique, en CCF ou à l'examen final, ne lui sont donc attribués.

La créativité intervient toutefois dans tes réalisations professionnelles, notamment les **créations artistiques simples** et la mise en valeur des produits.

Conseil :
Chaque semaine, réserve 15 minutes pour observer une vitrine ou un étal. Note les contrastes, les alignements et les espaces laissés libres. Dessine ensuite 2 propositions pour présenter les mêmes produits autrement.

Je te conseille de privilégier une **composition simple et lisible**. Avant de réaliser une corbeille, fais un croquis et explique tes choix. Ne cherche pas la perfection du dessin, avance progressivement et demande un retour à ton enseignant.

Table des matières

Chapitre 1 : Découvrir le design et les cultures de ton métier ..... Aller
1. Comprendre le design en primeur ..... Aller
2. Créer et observer une présentation ..... Aller
Chapitre 2 : Explorer les arts et les cultures du monde ..... Aller
1. Observer les arts et les cultures ..... Aller
2. Relier les références à ton métier ..... Aller
3. Construire ta démarche créative ..... Aller
Chapitre 3 : Expérimenter, représenter et communiquer une idée ..... Aller
1. Chercher et tester des idées ..... Aller
2. Représenter et communiquer ton idée ..... Aller

Chapitre 1 : Découvrir le design et les cultures de ton métier

1. Comprendre le design en primeur :

Le design au quotidien :
Le design, ce n'est pas seulement faire quelque chose de joli. C'est réfléchir à la forme, aux couleurs et à l'organisation pour rendre un produit ou un lieu plus facile à comprendre et à utiliser. En primeur, il aide à donner envie d'acheter.

Une identité liée aux produits :
Les fruits et légumes ont leurs propres couleurs, formes et textures. Ta présentation peut les mettre en valeur tout en donnant des repères au client. Pense aussi à la saison, à l'origine et aux habitudes des personnes qui fréquentent le magasin.

Élément à observer	Question à te poser	Exemple en magasin
Couleurs	Les produits se distinguent-ils bien ?	Séparer les tomates rouges des courgettes vertes.
Formes et volumes	La présentation est-elle lisible et stable ?	Placer les melons en bas et les petits fruits à portée de main.
Supports et étiquettes	Le client trouve-t-il l'information utile ?	Afficher clairement le nom et le prix au kilo.

Exemple de présentation :
Dans un rayon de 1 mètre, tu regroupes 3 légumes de saison par couleur, tu gardes les étiquettes visibles et tu vérifies que les produits restent faciles à prendre. Le résultat doit être attirant, propre et pratique, sans cacher les prix.

Représentation visuelle



Regroupement des produits par couleur pour une meilleure présentation

2. Créer et observer une présentation :

Les étapes de la démarche créative :
Pour préparer une présentation, avance étape par étape. J'ai souvent trouvé plus simple de faire un petit croquis avant de déplacer les cagettes. Cela évite de tout recommencer et t'aide à expliquer ton idée à l'équipe.

- Recherche : Observe les produits disponibles, la saison, les couleurs et l'espace à aménager.
- Croquis : Dessine rapidement l'emplacement des produits, des étiquettes et des supports.
- Choix des matières : Privilégie des cagettes, paniers ou ardoises adaptés aux produits et faciles à nettoyer.
- Vérification : Contrôle la stabilité, la lisibilité des prix et l'accès aux produits.

Les cultures du métier :
Les façons de présenter les produits varient selon les régions, les saisons et les habitudes locales. Tu peux aussi t'inspirer des marchés, des emballages ou des motifs traditionnels. L'important est de rester cohérent avec les produits et l'identité du magasin.

Exemple de mini cas concret :
Pour mettre en avant 12 paniers de pommes locales, tu observes les couleurs, dessines un croquis en 5 minutes, puis choisis 3 cagettes et une ardoise. Tu installes les paniers en pyramide stable et ajoutes le prix et l'origine. Le livrable attendu est un croquis annoté et une présentation prête à vendre.

Ta check-list sur le terrain :

- Repère l'espace disponible et les produits à mettre en valeur.
- Choisis 2 ou 3 couleurs qui se marient avec les produits.
- Fais un croquis rapide avant l'installation.
- Vérifie que les supports sont propres et stables.
- Relis les étiquettes et contrôle que les prix sont visibles.

Astuce de stage :
Évite de choisir un décor avant d'avoir regardé les produits. Une belle idée peut gêner la prise en main ou masquer une information. Demande l'avis d'un collègue, puis observe les réactions des clients pendant les 15 premières minutes.

Ce qu'il faut retenir

En primeur, le design rend les produits attirants, tout en facilitant leur repérage et leur prise en main. Adapte ta présentation aux produits, à la saison et aux habitudes locales.

- Mets en valeur **couleurs et formes** sans masquer les produits.
- Fais un croquis, puis choisis des supports adaptés, propres et stables.
- Vérifie l'accès aux produits et la visibilité des prix et des informations.

Observe les réactions des clients et demande l'avis de ton équipe pour améliorer une présentation à la fois pratique et cohérente avec le magasin.

Chapitre 2 : Explorer les arts et les cultures du monde

1. Observer les arts et les cultures :

Regarder avec attention :
Pour explorer une œuvre, observe d'abord ses formes, ses couleurs, ses matériaux et les détails qui attirent ton regard. Essaie ensuite de comprendre son usage et son contexte, sans décider trop vite de ce qu'elle signifie.

Respecter les différences :
Les objets, motifs et pratiques artistiques sont liés à des histoires et à des cultures diverses. Évite les généralisations. Une couleur ou un motif peut avoir plusieurs significations selon le lieu, l'époque et les personnes qui l'utilisent.

Exemple d'observation :
Tu observes un panier tressé sur une photographie de marché. Note sa forme, les matériaux visibles et les produits qu'il contient. Ne suppose pas son origine à partir du seul motif, cherche une information fiable avant de la présenter.

2. Relier les références à ton métier :

Des inspirations utiles :
Les arts du monde peuvent t'aider à imaginer une présentation de fruits et légumes. Observe les couleurs d'un marché, les formes d'un panier ou l'organisation d'un étal. Inspire-toi de détails précis, sans copier un symbole culturel hors contexte.

Quelques pistes de recherche :

Référence observée	Éléments à regarder	Application possible
Marché photographié	Couleurs, volumes, circulation	Organiser un étal lisible
Vannerie	Tressage, texture, forme	Choisir un support adapté
Affiche de marché	Lettres, contraste, hiérarchie	Créer une étiquette claire

Exemple de mini-projet :
En 30 minutes, tu conçois une affiche pour un étal de 4 fruits de saison. Tu repères 2 références visuelles, réalises 3 croquis, puis choisis une palette de 3 couleurs. Résultat : une affiche lisible. Livrable attendu : 1 croquis final annoté avec les couleurs et les matériaux prévus.

3. Construire ta démarche créative :

De la recherche au choix :

Une démarche créative commence par une recherche simple : rassemble quelques images et note ce qui t'intéresse. Fais ensuite plusieurs croquis rapides. Compare-les selon le sujet, le public, la lisibilité et les contraintes pratiques de ton projet.

Tester avant de finaliser :
Choisis des matières adaptées à l'usage prévu. En magasin, pense à la propreté, à la solidité et à la sécurité alimentaire. Une belle idée doit aussi rester pratique, surtout si elle accompagne des produits frais.

Checklist de terrain :

Étape	À vérifier
Observer	J'ai noté 3 détails visibles.
Rechercher	J'ai vérifié le contexte de ma référence.
Croquer	J'ai réalisé au moins 2 idées différentes.
Choisir	J'ai justifié mes couleurs et mes matières.
Présenter	Mon résultat est lisible et adapté aux produits.

Astuce de terrain :
En stage, garde un petit carnet de croquis. Note la date, le lieu et ce qui t'inspire, puis demande avant de photographier un étal ou une personne. C'est une habitude simple qui t'aide à créer avec respect.

Ce qu'il faut retenir

Pour t'inspirer des arts et des cultures du monde, observe les détails et renseigne-toi sur leur contexte avant de les interpréter ou de les réutiliser.

- Repère les **formes, couleurs et matières** ainsi que leur usage.
- Évite les généralisations et vérifie l'origine des références.
- Réalise plusieurs croquis, puis choisis selon la lisibilité et les contraintes pratiques.
- Privilégie des matériaux propres, solides et adaptés aux produits.

Inspire-toi avec respect, teste tes idées et garde une trace de tes recherches dans un carnet.

Chapitre 3 : Expérimenter, représenter et communiquer une idée

1. Chercher et tester des idées :

Observer et définir le besoin :
Avant de dessiner, regarde la situation et demande-toi ce qu'il faut améliorer. Repère le public, le lieu, les contraintes et le message à faire passer. Cette étape évite de partir sur une idée jolie, mais difficile à utiliser.

Faire des recherches utiles :
Observe des étals, des emballages, des affiches ou des objets du quotidien. Note les formes, les couleurs et les matériaux qui attirent ton attention. En stage, j'ai appris qu'une photo bien choisie aide à expliquer une idée sans copier un modèle.

Exemple d'observation :
Tu dois rendre une corbeille de pommes plus visible. Tu observes 3 étals et tu notes les couleurs, la hauteur de présentation et les étiquettes utilisées. Tu constates qu'un fond clair fait mieux ressortir les pommes rouges.

Tester plusieurs pistes :
Ne t'arrête pas à la première idée. Réalise 2 ou 3 croquis rapides, puis compare-les selon des critères simples : lisibilité, coût, solidité et facilité d'entretien. Un test sur papier prend quelques minutes et peut éviter de refaire toute une présentation.

Piste testée	Point fort	À vérifier
Fond clair	Les fruits ressortent bien	Les taches se voient vite
Fond en bois	Aspect naturel	Nettoyage et poids
Fond vert	Rappelle la fraîcheur	Contraste avec les produits

Choisir des matières adaptées :
La matière doit servir ton idée, mais aussi convenir à l'usage. Pour un support de présentation, pense au contact alimentaire, au nettoyage, à l'humidité, au prix et à la solidité. Une matière décorative qui s'abîme au premier nettoyage n'est pas un bon choix.

2. Représenter et communiquer ton idée :

Passer du croquis au projet :
Un croquis n'a pas besoin d'être parfait. Il doit montrer les formes, les dimensions et les éléments importants. Ajoute des flèches et quelques annotations pour qu'une autre personne comprenne rapidement comment réaliser ta proposition.

Présenter clairement ta proposition :

Quand tu expliques ton idée, commence par le besoin, puis présente ta solution et ses avantages. Utilise des mots simples et montre ton dessin ou ton prototype. J'ai souvent vu qu'une présentation courte et bien ordonnée convainc mieux qu'un long discours.

Exemple de mini-projet :
Contexte : l'équipe veut rendre une offre de pommes locales plus visible. Étapes : tu fais 3 croquis, tu choisis un fond vert clair, puis tu testes une maquette sur une surface de 60 cm. Résultat : le nom du produit et son prix restent lisibles à 1 mètre. Livrable attendu : 1 croquis annoté, 1 palette de 3 couleurs et 1 présentation orale de 1 minute.

Vérifier ton travail sur le terrain :
Avant de remettre ton projet, vérifie qu'il répond au besoin et qu'il peut être utilisé en magasin. Cette petite liste m'aurait évité plusieurs oublis pendant mes premiers essais.

- Le message se comprend en quelques secondes.
- Les couleurs rendent les produits visibles.
- Les dimensions sont indiquées sur le croquis.
- La matière est adaptée au nettoyage et à l'humidité.
- Le livrable comprend le croquis et les explications du choix.

Ce qu'il faut retenir

Pour concevoir une proposition efficace, pars du besoin et observe le contexte avant de dessiner. Teste plusieurs pistes, puis choisis des solutions adaptées à l'usage.

- Compare tes idées selon la lisibilité, le coût, la solidité et l'entretien.
- Réalise un **croquis annoté** avec les formes, les dimensions et les détails utiles.
- Choisis des **matières adaptées** au nettoyage, à l'humidité et au contact alimentaire.
- Présente brièvement le besoin, ta solution et ses avantages, puis vérifie le résultat sur le terrain.

Une **communication claire** et des essais concrets t'aident à faire comprendre ton idée et à vérifier qu'elle fonctionne.

Prévention-santé-environnement

Présentation de la matière :
En CAP Primeur, la PSE t'apprend à préserver ta santé, prévenir les risques professionnels et adopter une consommation responsable. Tu apprends aussi à **analyser une situation** pour proposer une prévention adaptée.

L'épreuve, de **coefficient 1**, dépend de ton statut. En CCF, elle associe secourisme pratique et oral sur 5 points, puis écrit de 50 minutes sur 15 points en dernière année.

En examen final ponctuel, tu passes un **écrit d'une heure**, noté sur 20, à partir de situations et de documents.

Conseil :
Prévois **15 minutes de révision** 2 fois par semaine. Relie chaque notion au magasin, par exemple le déplacement des cagettes ou une coupure pendant la préparation. Repère le danger, le dommage possible et une mesure de prévention adaptée.

Entraîne-toi sur des sujets corrigés et participe aux exercices de secourisme. Ne te contente pas de réciter, explique tes choix avec des phrases courtes. Avance progressivement, sans chercher à tout mémoriser d'un coup.

Table des matières

Chapitre 1 : Hygiène de vie, addictions et santé sexuelle ..... Aller
1. Prendre soin de ta santé au quotidien ..... Aller
2. Comprendre les addictions et protéger ta santé sexuelle ..... Aller
Chapitre 2 : Ressources et risques dans ton environnement ..... Aller
1. Repérer les ressources et les dangers ..... Aller
2. Préserver les ressources au quotidien ..... Aller
3. Agir face à un risque ..... Aller
Chapitre 3 : Contrats de travail et prévention ..... Aller
1. Comprendre ton contrat de travail ..... Aller
2. Repérer les acteurs de la prévention ..... Aller
3. Agir face à un risque en magasin ..... Aller
Chapitre 4 : Prévenir les risques et porter secours ..... Aller
1. Repérer les risques au magasin ..... Aller
2. Réagir face à un accident ..... Aller
3. Appliquer les bons réflexes sur le terrain ..... Aller
Chapitre 5 : Budget, achats et assurances du consommateur ..... Aller

1. Préparer et suivre ton budget ..... Aller
2. Acheter sans dépasser tes moyens ..... Aller
3. Comprendre les assurances et réagir ..... Aller

Chapitre 1 : Hygiène de vie, addictions et santé sexuelle

1. Prendre soin de ta santé au quotidien :

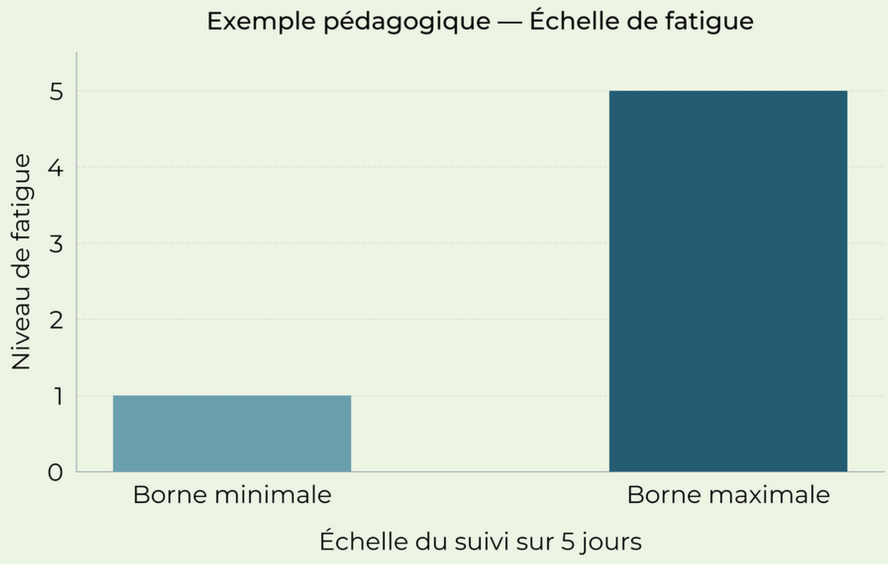
Les habitudes qui aident :
Une bonne hygiène de vie repose sur des gestes réguliers : manger de façon variée, boire de l'eau, bouger et dormir suffisamment. En stage, ces habitudes t'aident à rester concentré, à tenir une journée active et à éviter les coups de fatigue.

Des repères adaptés au travail :
En primeur, tu peux commencer tôt, rester debout et porter des caisses. Prépare une collation et une gourde, et utilise les techniques de manutention apprises pour protéger ton dos. Selon l'Assurance Maladie, les adultes devraient viser environ 30 minutes d'activité physique dynamique par jour.

Les signaux à repérer :
Une fatigue qui dure, un sommeil perturbé ou une difficulté à te concentrer peuvent signaler que ton rythme ne te convient pas. Parles-en à un professionnel de santé si ces difficultés persistent, ou à ton tuteur si elles gênent ton travail.

Exemple d'organisation d'une matinée :
Tu commences à 6 h et tu déplaces plusieurs cageots. La veille, tu prépares une gourde de 750 ml et une collation, puis tu prends une pause dès qu'elle est prévue. Ton livrable attendu : une courte fiche de suivi sur 5 jours indiquant ton sommeil, tes pauses et ton niveau de fatigue de 1 à 5.

Graphique chiffré



2. Comprendre les addictions et protéger ta santé sexuelle :

Addiction : reconnaître le risque :
Une addiction, c'est quand une consommation ou un comportement devient difficile à contrôler et prend trop de place. Le tabac, l'alcool, le cannabis et certains jeux peuvent avoir des conséquences sur la santé, les relations ou le travail. Demander de l'aide n'est pas un échec.

Réagir sans attendre :
Si une consommation te préoccupe, parle à un médecin, à un professionnel de santé ou à un centre spécialisé. Tu peux aussi contacter un service d'écoute. Pour l'alcool et le cannabis, des lignes d'information et d'aide existent en France.

Consentement et prévention :
Un rapport sexuel doit être librement accepté par chaque personne. Tu peux changer d'avis à tout moment. Le préservatif aide à réduire le risque d'IST et de grossesse, tandis qu'une autre contraception ne protège pas des IST. En cas de doute ou de prise de risque, demande conseil à un professionnel et renseigne-toi sur le dépistage.

Repères pratiques :

Situation	Réflexe utile
Consommation difficile à maîtriser	En parler à un professionnel de santé ou à un service d'aide.
Rapport sexuel envisagé	Vérifier que chacun est d'accord et prévoir une protection adaptée.
Risque d'IST ou question sur le dépistage	Contacter un médecin, un laboratoire ou un CeGIDD.
Doute après un rapport non protégé	Demander rapidement conseil sur la contraception d'urgence et le dépistage.

Ta check-list de terrain :

- Tu as prévu de l'eau et une collation pour ta journée.
- Tu respectes les pauses et les consignes de sécurité de ton tuteur.
- Tu demandes de l'aide si une consommation te semble difficile à contrôler.
- Tu respectes le consentement et tu sollicites un professionnel en cas de risque sexuel.

Ce qu'il faut retenir

Pour tenir le rythme au travail, adopte une **hygiène de vie équilibrée** et reste attentif aux signes de fatigue.

- Prévois de l'eau, une collation, des pauses et des gestes de manutention adaptés.
- Si une consommation devient difficile à maîtriser, demande de l'aide à un professionnel.
- Tout rapport doit reposer sur un **consentement libre**, révocable à tout moment.
- Le préservatif réduit les risques d'IST et de grossesse ; consulte un professionnel en cas de doute ou de prise de risque.

Prendre soin de ta santé, c'est aussi parler rapidement de tes difficultés et choisir une **protection adaptée**.

Chapitre 2 : Ressources et risques dans ton environnement

1. Repérer les ressources et les dangers :

Les ressources autour de toi :
Dans ton environnement de travail, les ressources sont les moyens qui t'aident à faire ton métier. Tu peux compter sur l'eau, l'électricité, le matériel, les produits, le temps disponible et les personnes de ton équipe.

Les dangers à repérer :
Un danger peut provoquer une blessure ou nuire à ta santé. Observe les sols, les outils, les cartons, les produits d'entretien et les équipements électriques. Repère aussi les situations à risque, comme une allée encombrée ou un sol mouillé.

Exemple de repérage :
En arrivant dans la réserve, tu vois une caisse au sol et une flaque près du point d'eau. Tu signales la flaque, tu contournes la zone et tu fais déplacer la caisse avant de reprendre ton travail.

Quelques situations à connaître :

Situation observée	Risque possible	Réflexe à adopter
Sol mouillé	Glissade	Signaler et baliser la zone
Caisse trop lourde	Douleur au dos	Demander de l'aide ou fractionner la charge
Couteau mal rangé	Coupure	Le ranger dans un endroit prévu
Carton dans une allée	Chute ou collision	Libérer le passage
Produit d'entretien	Irritation ou projection	Lire l'étiquette et suivre les consignes

2. Préserver les ressources au quotidien :

Utiliser juste ce qu'il faut :
Économiser une ressource, ce n'est pas travailler moins bien. C'est éviter le gaspillage tout en respectant l'hygiène et la qualité des produits. Ferme un robinet entre 2 rinçages et éteins les équipements quand les consignes de l'entreprise le permettent.

Limiter les pertes de produits :
Range les fruits et légumes selon les consignes de conservation, vérifie leur état et applique les indications de ton responsable. Ne jette pas un produit sans vérifier la

procédure de l'entreprise. Un tri attentif aide à réduire les pertes et à garder un espace propre.

Exemple de suivi des ressources :
Tu comptes 12 cagettes à réception, puis tu notes 2 produits abîmés lors du contrôle. Tu sépares les produits concernés, tu préviens ton responsable et tu renseignes le document de suivi demandé par l'entreprise.

Les bons réflexes sur le terrain :

- Vérifie que l'allée reste dégagée avant de déplacer une charge.
- Utilise le matériel selon les consignes reçues et signale toute anomalie.
- Évite de laisser couler l'eau pendant une tâche qui ne le nécessite pas.
- Préviens ton responsable si tu constates un gaspillage ou un risque.
- Respecte les règles de tri et de stockage en vigueur dans l'entreprise.

3. Agir face à un risque :

Une méthode simple :
Quand tu repères un danger, protège-toi d'abord et évite d'exposer les autres. Si tu peux le faire sans danger, éloigne l'objet ou balise la zone. Préviens ensuite ton responsable et suis les consignes de l'entreprise.

Qui fait quoi ?
Tu signales les dangers que tu observes et tu n'utilises pas un équipement abîmé. Ton responsable organise la mise en sécurité et transmet les consignes utiles. En cas d'accident, alerte immédiatement la personne désignée et applique la procédure prévue.

Mini cas concret :
À 9 h, tu repères une flaque près d'une zone de passage. Tu avertis ton responsable, tu empêches les collègues d'y entrer et tu suis la procédure de nettoyage. Résultat attendu : la zone est sécurisée avant la reprise du passage.

Livrable attendu :
Tu complètes une fiche de signalement avec l'heure, le lieu, le danger constaté et l'action réalisée. Dans ce cas, la fiche indique une flaque repérée à 9 h, près du point d'eau, puis le balisage et le nettoyage par la personne désignée.

Ce qu'il faut retenir

Repère les moyens utiles à ton travail et les dangers présents dans ton environnement. Adopte des réflexes pour protéger les personnes et éviter le gaspillage.

- Identifie les **risques du quotidien** et sécurise la zone si tu peux le faire sans danger.
- Signale rapidement tout danger ou équipement abîmé à ton responsable.
- Préserve les ressources et respecte les consignes de stockage, d'hygiène et de tri.
- Note les faits et les actions dans la **fiche de signalement** prévue.

En cas d'accident, alerte la personne désignée et suis la procédure de l'entreprise. La sécurité et la bonne gestion des ressources reposent sur tes observations et tes actions.

Chapitre 3 : Contrats de travail et prévention

1. Comprendre ton contrat de travail :

À quoi sert le contrat :
Le contrat de travail fixe les règles de ta relation avec l'employeur. Il précise notamment ton poste, tes missions, ton lieu de travail, ton temps de travail et ta rémunération. Le lire t'aide à savoir ce qui est prévu avant de commencer.

Les principales formes de contrat :
Un CDI n'a pas de date de fin prévue. Un CDD répond à un besoin temporaire et doit préciser son motif et sa durée. L'intérim te fait travailler dans une entreprise utilisatrice, avec une agence d'intérim comme employeur. En alternance, ton contrat associe travail et formation.

Vérifie les dates, les horaires, le salaire et les tâches annoncées. Une période d'essai n'est pas automatique, elle doit être prévue. Pour un employé en CDI, sa durée initiale maximale est généralement de 2 mois, sous réserve des règles applicables à ta situation.

Exemple de vérification du contrat :
Tu commences en CDD de 3 mois dans un magasin de fruits et légumes. Avant de signer, tu vérifies le motif du CDD, les dates de début et de fin, tes horaires et ton salaire. Si une information manque ou te semble floue, tu demandes une explication à l'employeur.

2. Repérer les acteurs de la prévention :

Les personnes présentes dans l'entreprise :
L'employeur organise la prévention et doit protéger la santé physique et mentale des travailleurs. Toi aussi, tu as un rôle : tu respectes les consignes, tu utilises correctement le matériel et tu signales les dangers. Le CSE représente les salariés et contribue aux sujets de santé et de sécurité.

Les personnes qui peuvent t'accompagner :
Le service de prévention et de santé au travail suit la santé des salariés et conseille l'entreprise. Le médecin du travail peut échanger avec toi sur ta santé au travail. L'inspection du travail contrôle l'application des règles. Si tu ne sais pas à qui parler, commence par ton responsable ou ton tuteur.

Représentation visuelle



Importance de signaler les dangers pour la sécurité au travail

Qui fait quoi au quotidien ?

Acteur	Son rôle	Ton réflexe
Employeur	Organise la prévention et fournit les moyens adaptés.	Demande une consigne si tu ne sais pas comment faire.
Salarié	Applique les consignes et signale les dangers.	Préviens rapidement ton responsable.
CSE	Représente les salariés sur les questions de travail et de sécurité.	Repère un élu si le problème concerne l'équipe.
Service de prévention et de santé au travail	Suit la santé au travail et conseille.	Demande comment le contacter si besoin.

3. Agir face à un risque en magasin :

Les risques à repérer :
En magasin, le sol mouillé peut provoquer une chute, les cagettes lourdes peuvent faire mal au dos et les couteaux peuvent couper. Le froid de la réserve peut aussi gêner. L'employeur évalue les risques dans le DUERP et prévoit des actions pour les réduire.

Les bons réflexes sur le terrain :

- Signale immédiatement un liquide renversé et sécurise la zone selon les consignes.
- Utilise un chariot pour déplacer plusieurs cagettes et garde le passage dégagé.
- Range les couteaux dans leur emplacement, lame protégée et tournée à l'écart.
- Si tu ne peux pas corriger le danger sans risque, arrête l'action et préviens ton responsable.
- Après un accident, même sans blessure grave, alerte tout de suite ton responsable.

Exemple de mini-cas en réserve :
À 8 h, tu vois une flaque près de l'entrée de la réserve et 6 cagettes dans le passage. Tu avertis ton responsable, tu signales la zone et, selon les consignes, tu fais dégager le passage. Résultat attendu : une zone sèche et un chemin libre avant la reprise du travail. Livrable attendu : une fiche d'observation indiquant le lieu, l'heure, le danger et l'action réalisée.

Ta check-list avant une tâche :

- Le sol est-il sec et le passage dégagé ?
- Ai-je reçu la consigne pour utiliser le couteau ou le matériel ?
- La charge est-elle adaptée à mes capacités, ou faut-il un chariot ou de l'aide ?
- Est-ce que je sais qui prévenir si un danger apparaît ?

Ce qu'il faut retenir

Ton contrat précise les conditions de ton emploi. Lis-le attentivement et vérifie les informations essentielles avant de signer.

- Contrôle le **type de contrat**, les dates, les horaires, le salaire et les missions.
- L'employeur organise la prévention ; respecte les consignes et signale les dangers à ton responsable.
- Repère les risques en magasin : sols mouillés, charges lourdes, couteaux et froid. Sécurise la zone selon les consignes et demande de l'aide si nécessaire.

Avant chaque tâche, vérifie que le passage est dégagé, que tu as reçu les consignes et que le matériel est adapté. En cas de danger ou d'accident, alerte rapidement ton responsable.

Chapitre 4 : Prévenir les risques et porter secours

1. Repérer les risques au magasin :

Les dangers du métier :
En magasin, tu peux glisser sur des fruits écrasés, te couper avec un couteau ou un cutter, ou te faire mal au dos en portant des cagettes. Les gestes répétés, le froid et les allées encombrées peuvent aussi fatiguer ton corps.

Le bon réflexe, c'est de repérer le danger avant de commencer. Regarde le sol, les outils, les passages et la façon dont les charges sont rangées. Si une situation te semble risquée, préviens ton responsable sans attendre.

Prévenir au quotidien :
Ton employeur organise la prévention et évalue les risques de l'entreprise dans le document unique d'évaluation des risques professionnels, appelé DUERP. De ton côté, respecte les consignes, utilise le matériel adapté et signale les dangers ou les équipements abîmés.

- Essuie rapidement une flaque ou signale-la si tu ne peux pas la nettoyer tout de suite.
- Garde les allées et les sorties dégagées.
- Utilise un chariot pour déplacer plusieurs cagettes.
- Range le couteau après usage et coupe sur une surface stable.

Pour soulever une caisse, rapproche-toi de la charge, plie les jambes et garde le dos aussi droit que possible. Si elle est trop lourde ou encombrante, demande de l'aide ou prends un équipement de manutention.

Exemple d'allée mouillée :
Tu repères une flaque près du rayon des pommes. Tu avertis tes collègues, tu sécurises le passage selon les consignes du magasin, puis tu nettoies ou demandes le matériel adapté. Résultat attendu : le sol est sec et le passage reste sûr.

2. Réagir face à un accident :

Protéger, alerter, secourir :
Face à un accident, garde ton calme et suis cet ordre : protéger, alerter, secourir. Vérifie d'abord que tu peux approcher sans danger. Ne te mets pas en péril et éloigne les personnes de la zone si tu peux le faire sans risque.

Appelle le 15, le 18 ou le 112 selon la situation. Donne l'adresse précise, explique ce qui s'est passé, indique le nombre de personnes touchées et décris leur état. Ne raccroche pas avant que ton interlocuteur te le dise.

Les gestes à adopter :
Si tu es formé aux premiers secours, applique les gestes appris et suis les consignes des secours. Sinon, reste auprès de la victime, rassure-la et observe son état. Ne la déplace pas, sauf si elle court un danger immédiat.

En cas de coupure, protège-toi du sang avec des gants si tu en as, puis alerte un responsable. Pour une brûlure, un malaise ou une chute, demande rapidement de l'aide et ne donne ni boisson ni médicament sans consigne adaptée.

Exemple de chute en réserve :
Un collègue tombe près des cagettes. Tu vérifies que rien ne risque de tomber sur vous, tu lui parles sans le déplacer et tu demandes à quelqu'un d'appeler les secours ou le responsable. Tu restes près de lui jusqu'à l'arrivée de l'aide.

Au travail, l'entreprise doit prévoir une organisation des secours et rendre les moyens d'alerte accessibles. Repère dès ton arrivée où se trouvent la trousse de secours, le téléphone et les consignes d'urgence.

3. Appliquer les bons réflexes sur le terrain :

Ta vérification pendant le service :
Quand le magasin est très fréquenté, on a vite fait de laisser traîner un carton ou de repousser le nettoyage d'une flaque. Pourtant, quelques vérifications régulières évitent des accidents. Fais-les pendant ton activité et signale tout problème que tu ne peux pas régler sans risque.

À vérifier	Ton réflexe
Sol	Nettoie ou signale toute flaque et tout déchet glissant.
Allées	Retire les cartons et garde les passages dégagés.
Charges	Utilise un chariot ou demande de l'aide si besoin.
Outils	Vérifie leur état et range-les après utilisation.
Secours	Repère la trousse, le téléphone et les consignes.

Le mini cas à retenir :
À 9 h, tu dois préparer un rayon avec 12 cagettes de fruits. Le trajet est encombré et le sol est humide. Tu signales le sol, dégages le passage avec ton responsable, puis transportes les cagettes sur un chariot en plusieurs trajets.

Résultat attendu : le rayon est approvisionné sans porter les 12 cagettes d'un coup et sans traverser une zone glissante. Le livrable attendu est une allée dégagée, un sol signalé puis sec, et le danger transmis au responsable.

Lors de mon stage, j'ai compris qu'aller vite ne signifie pas tout porter en une fois. Prendre quelques secondes pour dégager un passage ou chercher un chariot évite souvent une chute et fait gagner du temps ensuite.

Ce qu'il faut retenir

Repère les dangers en magasin et applique les consignes de prévention pour protéger ton corps et celui des autres.

- Garde les sols et les allées dégagés, range les outils et utilise un chariot ou demande de l'aide pour les charges lourdes.
- Signale les risques et les équipements abîmés à ton responsable. L'employeur évalue les risques dans le **document unique d'évaluation**.
- En cas d'accident, suis l'ordre **protéger, alerter, secourir** : appelle le 15, le 18 ou le 112 et ne déplace pas la victime, sauf danger immédiat.

Repère la trousse de secours, le téléphone et les consignes d'urgence. Prendre le temps de sécuriser les lieux permet d'éviter les accidents.

Chapitre 5 : Budget, achats et assurances du consommateur

1. Préparer et suivre ton budget :

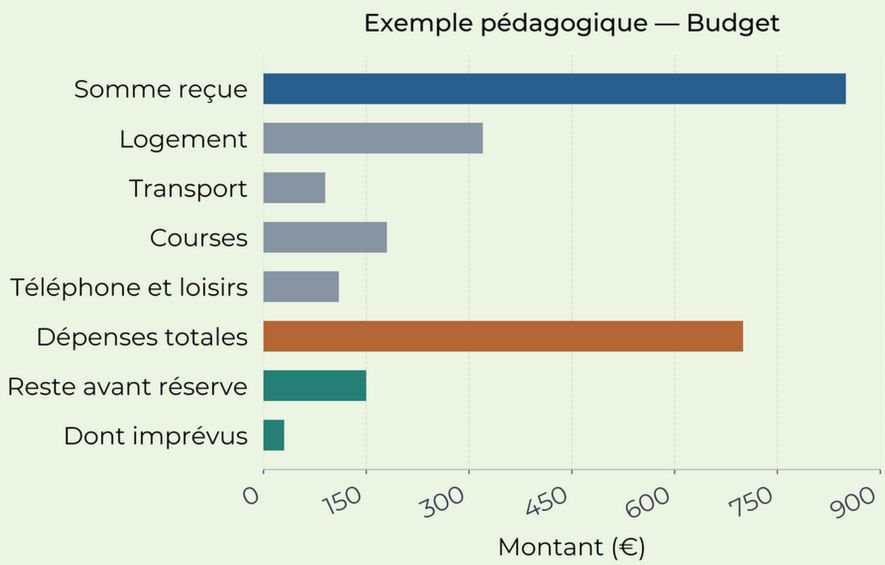
À quoi sert le budget :
Un budget te permet de comparer l'argent qui entre avec celui qui sort. Tu repères ainsi les dépenses indispensables, celles que tu peux ajuster et la somme qui reste pour les imprévus. C'est un réflexe utile dès que tu reçois ton salaire ou ta rémunération d'apprentissage.

Classer les dépenses :
Note tes ressources, puis sépare les dépenses fixes des dépenses variables. Le loyer et l'abonnement de transport reviennent régulièrement. Les courses, les sorties et les achats ponctuels changent davantage d'un mois à l'autre.

Faire le calcul :
Pour connaître ton reste à vivre, additionne tes ressources et soustrais toutes tes dépenses prévues. Pense aussi aux dépenses qui arrivent moins souvent, comme une réparation ou une facture annuelle. Mets de côté une petite somme chaque mois si tu le peux.

Exemple de budget mensuel :
Tu reçois 850 € et prévois 320 € de logement, 90 € de transport, 180 € de courses et 110 € de téléphone et loisirs. Tes dépenses atteignent 700 €. Il te reste 150 €, dont tu peux réserver 30 € aux imprévus.

Graphique chiffré



Repère pratique :

Élément	Question à te poser	Action utile
Ressources	Combien d'argent entre ce mois-ci ?	Note ton salaire et tes aides.
Dépenses fixes	Quelles sommes reviennent régulièrement ?	Inscris les montants et les dates de prélèvement.
Achats courants	Combien dépenses-tu en courses et déplacements ?	Garde les tickets quelques semaines pour faire le point.
Imprévus	Peux-tu mettre un peu d'argent de côté ?	Choisis une somme réaliste, même petite.

Mini cas concret :
Tu gagnes 850 € par mois et tu constates que tes courses dépassent souvent 180 €. Pendant 4 semaines, tu conserves tes tickets, notes les achats et compares les prix au kilo. Tu repères 20 € d'achats évitables. Livrable attendu : un budget mensuel avec tes dépenses réelles et une proposition d'économie de 20 €.

2. Acheter sans dépasser tes moyens :

Comparer avant de payer :
Avant un achat, vérifie le prix total, la quantité, la qualité et les frais éventuels de livraison. Un prix bas n'est pas toujours une bonne affaire si le produit est fragile ou si l'abonnement associé coûte cher. Compare les prix à l'unité ou au kilo quand c'est possible.

Lire les conditions de vente :
Regarde les modalités de paiement, de livraison, de retour et de remboursement. En magasin, un échange ou un remboursement pour un produit simplement regretté n'est pas automatiquement obligatoire. À distance, un délai de rétractation de 14 jours s'applique généralement, avec des exceptions.

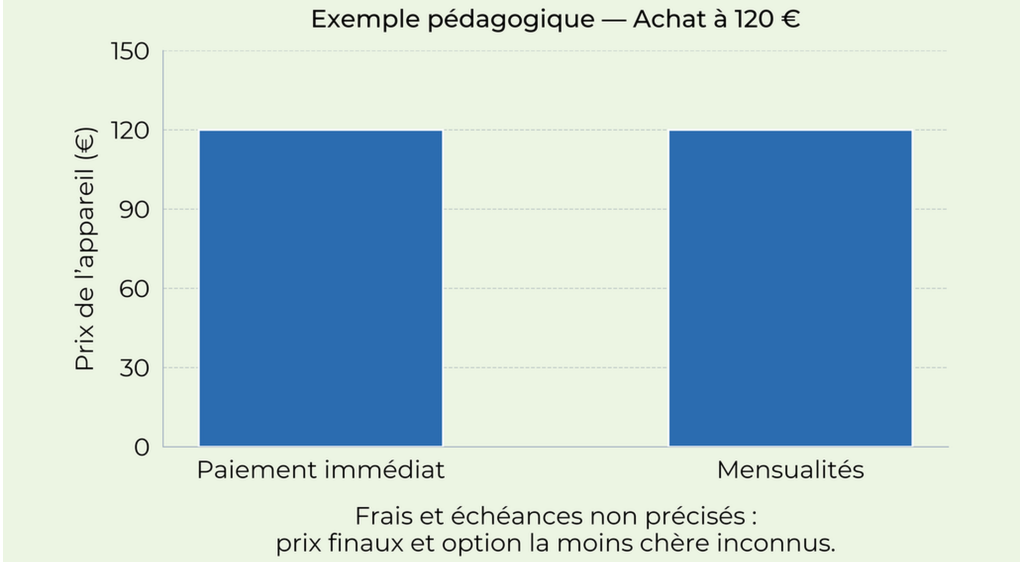
Garder les preuves :
Conserve le ticket, la facture, le contrat et les échanges avec le vendeur. Ces documents t'aident si tu dois demander une réparation, contester une erreur ou faire jouer une garantie. Pour un achat auprès d'un professionnel, la garantie légale de conformité couvre certains défauts pendant 2 ans à compter de la délivrance du bien.

Exemple d'achat réfléchi :
Tu as besoin de chaussures de sécurité pour ton stage. Tu compares 3 modèles entre 35 € et 55 €, vérifies qu'ils correspondent aux exigences de ton lieu de travail et demandes si l'employeur fournit l'équipement. Tu évites ainsi un achat inutile ou inadapté.

Mini cas concret :

Tu veux acheter un petit appareil à 120 € et hésites entre un paiement immédiat et plusieurs mensualités. Tu vérifies le coût total, les frais et le montant de chaque échéance avant de signer. Livrable attendu : un comparatif de 2 offres indiquant le prix final et l'option la moins coûteuse.

Graphique chiffré



3. Comprendre les assurances et réagir :

Le rôle de l'assurance :
Une assurance prévoit une aide financière ou un service quand un événement couvert survient. Tu paies une cotisation, souvent mensuelle ou annuelle. Avant de signer, vérifie les garanties, les exclusions, le montant restant à ta charge et les démarches pour déclarer un sinistre.

Les garanties à distinguer :
La responsabilité civile peut couvrir les dommages que tu causes à quelqu'un, selon le contrat. L'assurance habitation protège certains risques liés au logement et à tes biens. D'autres contrats couvrent, par exemple, un véhicule ou un appareil. Ne paie pas 2 fois pour une protection déjà incluse dans un autre contrat.

Les bons réflexes en cas de problème :

- Préviens rapidement l'assureur en suivant le délai indiqué dans ton contrat.
- Décris les faits avec précision et conserve les preuves utiles, comme des photos ou des factures.
- Demande à l'assureur quelles pièces transmettre et note la date de ton échange.

- Ne jette pas un objet endommagé avant d'avoir vérifié les consignes de l'assureur.

Astuce d'organisation :
Range tes contrats et attestations dans un dossier numérique ou papier. Note le nom de l'assureur, le numéro de contrat et le moyen de le joindre. En stage, cette habitude est utile si tu dois retrouver rapidement une information concernant un équipement ou un incident.

Mini cas concret :
Dans ton logement, un dégât des eaux abîme un meuble acheté 240 €. Tu prends des photos, préviens rapidement ton assureur et retrouves la facture ainsi que ton numéro de contrat. Tu demandes les étapes à suivre avant de déplacer ou jeter le meuble. Livrable attendu : une déclaration préparée avec la date, les faits, les dommages et les justificatifs disponibles.

Check-list avant un achat ou un contrat :

- Ai-je prévu cette dépense dans mon budget du mois ?
- Ai-je comparé le prix total et les conditions de paiement ?
- Ai-je vérifié les règles de retour et les garanties ?
- Pour une assurance, ai-je repéré les exclusions et la franchise ?
- Ai-je conservé le ticket, la facture ou le contrat ?

Ce qu'il faut retenir

Gérer ton argent et tes achats demande de comparer les coûts, de vérifier les conditions et de conserver les justificatifs.

- Établis un **budget mensuel réaliste** en distinguant ressources, dépenses fixes et variables, puis prévois une réserve pour les imprévus.
- Avant d'acheter, compare le prix total et les conditions de vente. Garde factures et contrats pour faire valoir tes droits.
- Pour une assurance, vérifie les garanties, les exclusions et la franchise. En cas de sinistre, préviens rapidement l'assureur et conserve les preuves.

Ces réflexes t'aident à éviter les dépenses inutiles et à réagir efficacement en cas de problème.

Approvisionnement, stockage et préparation des fruits et légumes

Présentation de la matière :
En CAP Primeur, tu apprends à réceptionner, contrôler et stocker les produits. Tu réalises aussi des corbeilles, de la fraîche découpe et d'autres préparations, en respectant les **règles d'hygiène**.

Cette matière conduit à l'épreuve du même nom, de **coefficient 6**. Suivant ton statut, tu passes un CCF pendant la formation ou une épreuve ponctuelle finale.

Au ponctuel, prévois **3 h 30**, avec une heure d'étude de cas écrite et 2 h 30 de pratique, comprenant une justification orale de ta corbeille.

Conseil :
Je te conseille de réviser 15 minutes par jour avec des fiches sur la maturité, la conservation et les défauts des produits. Entraîne-toi à contrôler une livraison en comparant les quantités reçues au bon de livraison.

Pendant tes entraînements, prépare ton matériel avant de commencer. Travaille la **rotation des stocks** et explique tes choix à voix haute. Privilégie des gestes soignés avant de chercher la vitesse, tu gagneras progressivement en assurance.

Table des matières

Chapitre 1 : Réceptionner et agréer les fruits et légumes ..... Aller
1. Préparer et réceptionner la livraison ..... Aller
2. Contrôler et agréer les produits ..... Aller
Chapitre 2 : Stocker les produits et organiser la remballe ..... Aller
1. Ranger les produits dès leur réception ..... Aller
2. Surveiller et préserver le stock ..... Aller
3. Organiser la remballe en fin de journée ..... Aller
Chapitre 3 : Préserver la fraîcheur et maîtriser la maturité ..... Aller
1. Repérer la fraîcheur et la maturité ..... Aller
2. Protéger les produits pendant le stockage ..... Aller
3. Suivre l'évolution et agir au bon moment ..... Aller
Chapitre 4 : Découper et composer une offre complémentaire ..... Aller
1. Préparer les fruits et légumes à découper ..... Aller
2. Composer une offre complémentaire ..... Aller
3. Contrôler et suivre l'offre sur le terrain ..... Aller

Chapitre 5 : Réaliser la fraîche découpe, les jus et les soupes ..... Aller
1. Préparer des fruits et légumes frais ..... Aller
2. Préparer et conserver la fraîche découpe ..... Aller
3. Réaliser des jus et des soupes ..... Aller

Chapitre 1 : Réceptionner et agréer les fruits et légumes

1. Préparer et réceptionner la livraison :

Avant l'arrivée du camion :
Une réception bien préparée évite de laisser les produits attendre et limite les erreurs. Dégage la zone de réception, prépare un chariot, un thermomètre si nécessaire, les documents de livraison et de quoi noter les anomalies.

Contrôler les documents :
Compare le bon de livraison avec la commande. Vérifie les noms des produits, les variétés, les calibres, les quantités et les conditionnements. Note tout écart avant de signer, car une erreur repérée tôt est plus simple à traiter.

Décharger avec soin :
Manipule les colis sans les jeter ni les écraser. Sépare les produits fragiles, comme les fraises ou les tomates mûres, des caisses lourdes. Évite aussi de poser les cartons directement au sol, pour garder une zone propre.

Point à vérifier	Ce que tu fais
Commande	Tu compares les produits et les quantités.
Emballage	Tu repères les cartons écrasés, mouillés ou ouverts.
Produits	Tu observes leur fraîcheur et leur état général.
Température	Tu contrôles les produits concernés selon les consignes du magasin.
Traçabilité	Tu conserves les informations utiles du lot et du fournisseur.

Astuce de terrain :
Quand tu as plusieurs colis, compte-les par produit et coche chaque ligne du bon au fur et à mesure. En stage, c'est plus fiable que de tout recompter de mémoire après le déchargement.

2. Contrôler et agréer les produits :

Examiner la qualité :
Observe la couleur, la fermeté, la maturité, l'odeur et l'aspect des fruits et légumes. Cherche les meurtrissures, moisissures, traces de gel, blessures ou signes de flétrissement. Le contrôle doit être adapté au produit, car une poire ne se juge pas comme une salade.

Décider d'accepter, de réserver ou de refuser :

Agréer, c'est décider si la livraison correspond à la commande et si les produits sont acceptables. Tu peux accepter la livraison, signaler des réserves précises ou refuser les produits non conformes, en suivant les consignes de ton responsable.

Noter les anomalies :
Décris les faits simplement, sans écrire seulement « mauvaise qualité ». Indique le produit, la quantité concernée et le problème observé. Préviens rapidement ton responsable et garde les éléments utiles pour assurer le suivi avec le fournisseur.

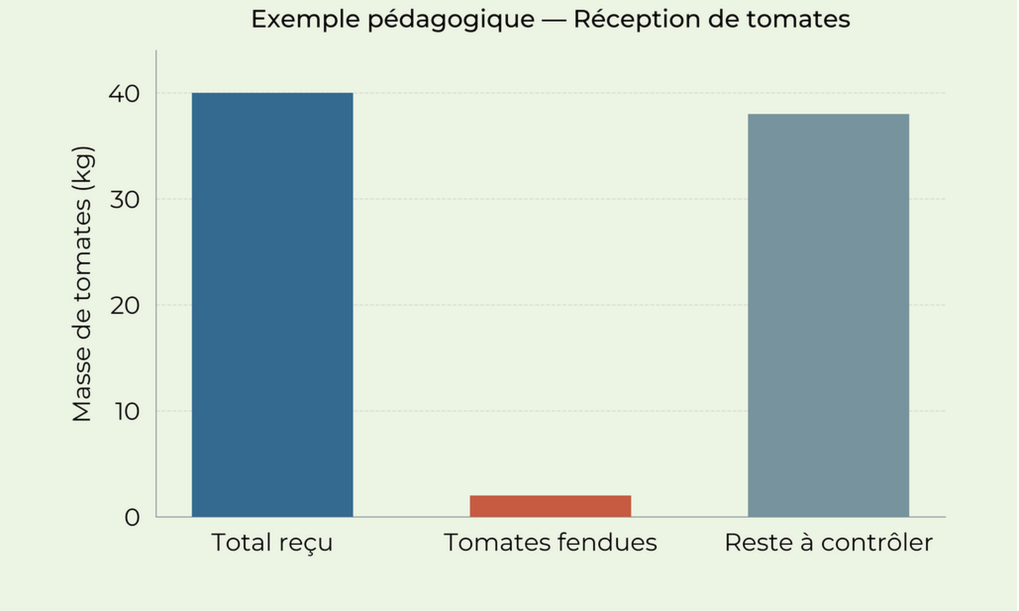
Représentation visuelle



Contrôle qualité des produits frais lors de la réception

Exemple de contrôle à la réception :
Tu reçois 8 caisses de tomates, soit 40 kg. Tu remarques qu'une caisse est écrasée et que 2 kg de tomates sont fendus. Tu photographies le dommage, notes la quantité touchée sur le bon et alertes ton responsable. Le reste est contrôlé avant acceptation. Livrable attendu : un bon annoté avec l'anomalie, la quantité concernée et la décision prise.

Graphique chiffré



Ta check-list sur le terrain :

- Tu compares la livraison avec la commande.
- Tu vérifies le nombre et l'état des colis.
- Tu contrôles l'aspect des produits, et la température si elle est demandée.
- Tu notes précisément chaque anomalie avant de signer.
- Tu ranges rapidement les produits acceptés selon les consignes du magasin.

Ce qu'il faut retenir

Prépare la zone et les outils avant l'arrivée du camion, puis décharge les produits avec soin. Vérifie que la livraison correspond à la commande et examine l'état des produits.

- Contrôle les **documents et quantités**, les emballages, la température si nécessaire et les informations de traçabilité.
- Évalue la fraîcheur et repère les défauts en adaptant l'examen à chaque produit.
- Note toute anomalie avec le produit, la quantité et le problème constaté, puis informe ton responsable.

Selon les consignes, tu acceptes la livraison, émets des réserves ou refuses les produits non conformes. Range rapidement les produits acceptés.

Chapitre 2 : Stocker les produits et organiser la remballe

1. Ranger les produits dès leur réception :

Contrôler avant de stocker :
Quand les produits arrivent, vérifie leur état avant de les ranger. Repère les fruits abîmés, les légumes flétris, les emballages mouillés ou les signes de salissure. Un contrôle rapide évite de mélanger un produit douteux au reste du stock.

Choisir le bon emplacement :
Range chaque produit dans la zone adaptée, en suivant les consignes de ton magasin et les indications du fournisseur. Certains produits supportent mal le froid, tandis que d'autres doivent rester au frais. Évite aussi de les poser directement au sol.

Garder un rangement lisible :
Regroupe les produits par famille et laisse les caisses accessibles. Place les références les plus anciennes devant pour les utiliser en premier. Ce rangement limite les oublis, facilite le réassort et aide toute l'équipe à retrouver rapidement un produit.

Contrôle	Action à faire
État des produits	Écarter les produits abîmés et les signaler
Emplacement	Respecter les consignes de stockage du magasin
Ordre du stock	Mettre les produits les plus anciens devant
Propreté	Garder les caisses et la zone propres

Exemple de rangement :
Tu reçois 6 caisses de pommes, dont 1 contient quelques fruits meurtris. Tu mets les fruits abîmés à part pour les faire vérifier, puis tu ranges les caisses saines avec les plus anciennes devant. Tu peux ainsi suivre le stock sans mélanger les lots.

2. Surveiller et préserver le stock :

Faire une rotation régulière :
La rotation consiste à utiliser d'abord les produits arrivés en premier. En pratique, vérifie les dates ou les repères de réception quand ils sont disponibles, puis place les nouveaux produits derrière les anciens. Cette habitude réduit les pertes liées aux oublis.

Observer l'évolution des produits :
Un produit peut changer d'aspect pendant son stockage. Vérifie régulièrement sa fermeté, sa fraîcheur et l'état de son emballage. Si tu as un doute, ne le remets pas en vente sans demander l'avis de la personne responsable.

Respecter les consignes de l'équipe :
Les règles de stockage varient selon les produits et l'organisation du magasin. Suis les consignes affichées et demande confirmation si une indication manque. J'ai appris en stage qu'une caisse rangée au mauvais endroit peut compliquer le travail de toute l'équipe.

Exemple de rotation :
Une étagère contient 3 caisses de poires réceptionnées lundi et 2 caisses reçues mardi. Tu avances les caisses de lundi et tu places celles de mardi derrière. Au prochain contrôle, tu peux repérer plus facilement quoi utiliser en premier.

Check-list de stockage :

- Contrôle l'état des produits à leur arrivée.
- Range-les dans la zone prévue par le magasin.
- Place les produits les plus anciens devant.
- Garde les caisses propres, accessibles et hors du sol.
- Signale rapidement tout produit douteux.

3. Organiser la remballe en fin de journée :

Évaluer ce qui reste :
La remballe consiste à reprendre les produits exposés pour les trier et les ranger selon les consignes du magasin. Commence par observer les quantités, l'état des produits et les besoins prévus pour le lendemain. Ne mélange pas automatiquement tous les produits restants.

Trier et ranger sans abîmer :
Sépare les produits sains de ceux qui sont abîmés ou douteux. Manipule les fruits et légumes avec soin, puis replace les produits conservables dans leur zone de stockage. Signale les pertes et respecte les règles internes pour les produits écartés.

Mini cas concret et livrable :
À la fermeture, il reste 12 barquettes de fraises. Tu en contrôles les 12, tu écartes les 2 dont les fruits sont abîmés et tu ranges les 10 autres selon les consignes du magasin. Le livrable attendu est un relevé indiquant 10 barquettes rangées et 2 écartées.

Préparer un espace de travail net :
Avant de terminer, débarrasse les caisses vides, nettoie la zone selon les consignes et laisse le passage libre. Une remballe bien organisée évite de retrouver des produits oubliés le lendemain. Pense à transmettre à l'équipe les informations utiles sur les quantités et les produits écartés.

Ce qu'il faut retenir

À la réception, vérifie l'état des produits et range-les selon les consignes du magasin, dans un espace propre et adapté.

- Place les produits les plus anciens devant et les nouveaux derrière pour assurer une **rotation régulière**.
- Surveille la fraîcheur et l'emballage, puis signale tout produit douteux.
- En fin de journée, trie les produits exposés, range ceux qui sont conservables et indique les quantités écartées.

Une **remballe bien organisée** limite les pertes et prépare le travail du lendemain. Garde les zones propres et transmets les informations utiles à l'équipe.

Chapitre 3 : Préserver la fraîcheur et maîtriser la maturité

1. Repérer la fraîcheur et la maturité :

Les signes à observer :
Au magasin, tes yeux et tes mains sont de bons outils. Observe la couleur, la fermeté, l'odeur et l'état de la peau. Une feuille fanée, une zone molle ou une odeur fermentée peuvent signaler une perte de fraîcheur.

Adapter ton contrôle au produit :
Il n'existe pas un seul signe valable pour tous les fruits et légumes. Une tomate mûre s'assouplit légèrement, tandis qu'une salade doit rester croquante. Compare des produits de la même variété et vérifie plusieurs pièces, sans les abîmer.

Exemple de contrôle :
Tu reçois 12 avocats. Tu en examines 3 en les pressant doucement dans la paume, sans enfoncer les doigts. Si 2 sont déjà souples, tu les mets en vente en priorité et tu notes le lot à surveiller.

2. Protéger les produits pendant le stockage :

La température et l'humidité :
Range chaque produit dans une zone adaptée, en suivant les consignes de ton magasin et les indications du fournisseur. Trop de chaleur accélère le mûrissement. Un froid excessif peut aussi abîmer certains produits, comme les tomates ou les bananes.

Le rangement et la rotation :
Évite d'écraser les produits fragiles et laisse l'air circuler autour des cagettes. Sépare les fruits qui mûrissent vite de ceux qui y sont sensibles. Place les produits les plus anciens devant, pour les vendre d'abord.

Contrôle terrain	Geste à faire
État	Retirer les produits abîmés du lot
Température	Vérifier la zone de stockage prévue
Humidité	Éviter le dessèchement et l'eau stagnante
Voisinage	Séparer les produits incompatibles
Rotation	Mettre les lots les plus anciens devant

Exemple de rangement :

Tu reçois 2 cagettes de poires, l'une lundi et l'autre mardi. Tu identifies les dates, places le lot de lundi devant et contrôles chaque matin les fruits qui ramollissent. Tu limites ainsi les pertes et facilites la vente.

3. Suivre l'évolution et agir au bon moment :

Surveiller les lots :
La maturité évolue parfois vite, surtout quand les produits sont regroupés. Fais un contrôle régulier, par exemple à l'ouverture et avant la fermeture. Note les changements importants pour que l'équipe puisse adapter le rangement ou la mise en vente.

Choisir la bonne action :
Un produit encore ferme peut rester en réserve si ses conditions de conservation sont adaptées. Un produit mûr mais sain peut être avancé sur l'étal. Écarte les pièces pourries, car elles peuvent dégrader celles qui les touchent.

Exemple de suivi de lot :
Contexte : tu as 18 pêches, dont 6 qui commencent à s'assouplir. Étapes : tu les contrôles, sépares les fruits trop mûrs et avances les 6 autres sur l'étal. Résultat : le lot est mieux suivi en 1 journée. Livrable attendu : une fiche indiquant la quantité contrôlée, l'état du lot et l'action réalisée.

Astuce de terrain :
Ne serre pas les fruits pour tester leur maturité, tu risques de les marquer. Pose-les doucement dans ta main et compare leur fermeté. C'est un réflexe simple qui évite d'abîmer la marchandise pendant le contrôle.

Ce qu'il faut retenir

Pour préserver la qualité, observe la couleur, la fermeté, l'odeur et la peau, en adaptant tes critères à chaque produit. Manipule-les doucement et compare plusieurs pièces.

- Respecte les **conditions de stockage** adaptées en température et en humidité, et évite d'écraser les produits.
- Applique une **rotation des stocks** en plaçant les lots les plus anciens devant et en séparant les produits incompatibles.
- Contrôle régulièrement les lots, retire les produits abîmés et avance sur l'étal ceux qui sont mûrs mais sains.

Note les changements et les actions réalisées pour faciliter le suivi de l'équipe et limiter les pertes.

Chapitre 4 : Découper et composer une offre complémentaire

1. Préparer les fruits et légumes à découper :

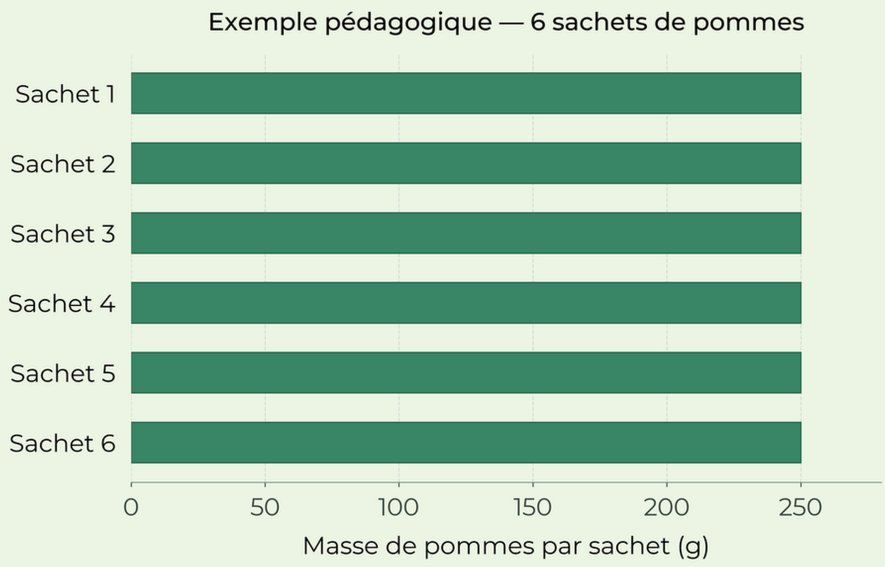
Choisir les bons produits :
Avant de découper, vérifie la fraîcheur, la maturité et l'état des produits. Choisis des fruits et légumes sains, sans partie abîmée. Une belle présentation ne rattrape pas un produit trop mûr ou de qualité insuffisante.

Organiser ton poste :
Lave-toi les mains, nettoie et désinfecte le plan de travail, puis prépare un couteau propre et une planche adaptée. Sépare les produits lavés des produits encore terreux pour limiter les contaminations et garder ton poste net.

Adapter la découpe :
La taille des morceaux dépend de l'usage prévu. Pour une salade de fruits, fais des morceaux faciles à manger. Pour une soupe, des cubes réguliers cuisent plus uniformément. Travaille avec soin, car une découpe propre rend l'offre plus attirante.

Exemple de préparation :
Tu prépares 1,5 kg de pommes pour des sachets de 250 g. Lave-les, retire les parties abîmées, découpe-les régulièrement et répartis-les dans 6 sachets propres. Étiquette-les selon les consignes de ton magasin et garde-les au frais.

Graphique chiffré



2. Composer une offre complémentaire :

Associer les produits :
Une offre complémentaire réunit des produits qui vont bien ensemble ou répondent à un même besoin. Pense à une recette, à un repas ou à une occasion. L'idée est de faciliter le choix du client, sans lui proposer des produits au hasard.

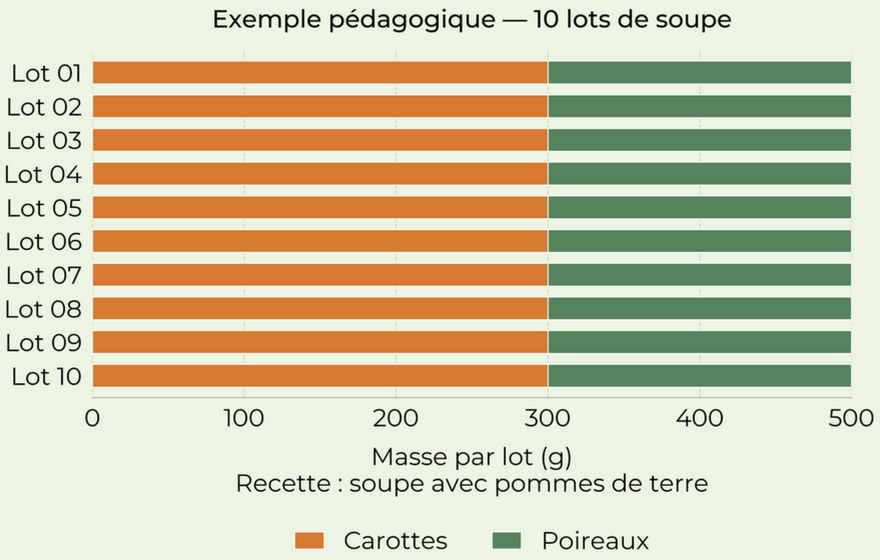
Présenter une proposition utile :
Place les produits ensemble, indique clairement leur usage et vérifie que les prix sont visibles. Une suggestion simple fonctionne mieux qu'un assortiment trop chargé. Pense aussi à la saison, aux habitudes locales et aux quantités réellement disponibles.

Choisir selon les stocks :
Compose ton offre avec des produits en bon état et en quantité suffisante. Évite de mettre en avant un article presque épuisé ou trop mûr. Sur le terrain, j'ai appris qu'une suggestion doit rester disponible pendant le temps où elle est présentée.

Besoin du client	Association possible	Conseil de présentation
Préparer une salade	Tomates, concombre et oignon	Rassembler les produits et proposer une idée de recette
Faire une soupe	Carottes, poireaux et pommes de terre	Présenter une quantité adaptée à la préparation
Composer un goûter	Pommes et poires de saison	Mettre en avant des fruits faciles à transporter

Exemple de mini-cas concret :
Un samedi matin, il te reste 4 kg de carottes et 3 kg de poireaux en bon état. Tu prépares 10 lots de soupe avec 300 g de carottes et 200 g de poireaux par lot, puis tu ajoutes des pommes de terre à l'offre. Le livrable attendu est un présentoir lisible avec 10 lots identifiés et une suggestion de recette.

Graphique chiffré



3. Contrôler et suivre l'offre sur le terrain :

Vérifier la présentation :
Avant l'ouverture, contrôle la propreté du présentoir, la lisibilité des prix et l'état des produits. Vérifie que les produits découpés sont conservés selon les consignes d'hygiène du magasin. Si tu as un doute sur leur état, demande l'avis de ton responsable.

Suivre les ventes et les pertes :
Observe ce qui part vite et ce qui reste. Note les quantités préparées, vendues et retirées, puis transmets ces informations à ton équipe. Ce suivi aide à ajuster la préparation le lendemain et à éviter de découper plus que nécessaire.

Ta check-list avant la mise en rayon :

- Vérifie la fraîcheur et la maturité des produits.
- Nettoie et prépare ton matériel de découpe.
- Contrôle la quantité disponible pour chaque association.
- Rends les prix et les informations faciles à lire.
- Note les quantités préparées et les invendus en fin de service.

Ce qu'il faut retenir

Pour préparer une offre attrayante, sélectionne des produits frais et adapte leur découpe à l'usage prévu.

- Respecte les règles d'**hygiène du poste** et utilise du matériel propre.
- Associe les produits selon un besoin concret, avec des prix et des informations lisibles.
- Vérifie les stocks, la conservation et l'état du présentoir.
- Note les ventes et les invendus pour ajuster les quantités préparées.

Une **offre complémentaire utile** facilite le choix du client. En suivant les résultats, tu limites les pertes et adaptes mieux tes préparations.

Chapitre 5 : Réaliser la fraîche découpe, les jus et les soupes

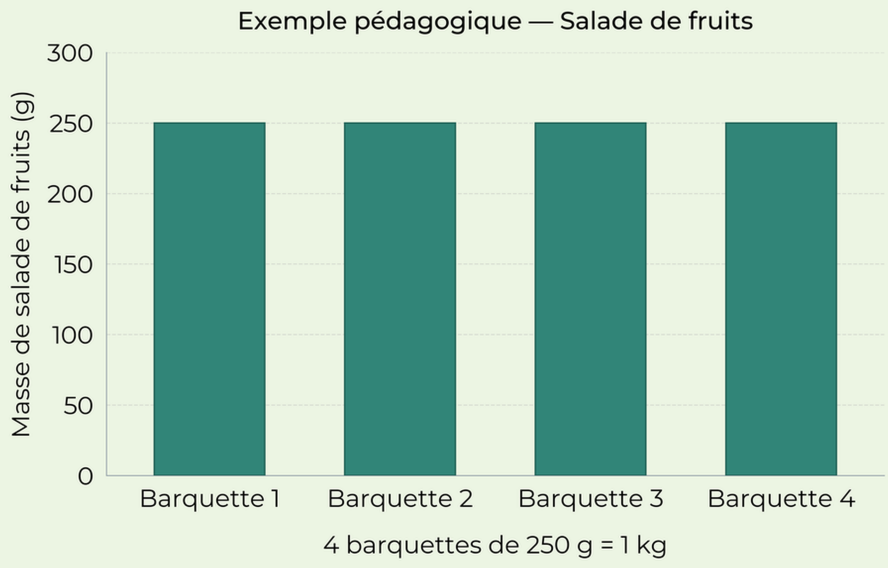
1. Préparer des fruits et légumes frais :

Organiser ton poste :
Avant de commencer, lave-toi les mains, nettoie et désinfecte le plan de travail, puis prépare un matériel propre. Garde les produits entiers à part des produits découpés pour éviter les contaminations croisées.

Choisir et laver les produits :
Écarte les fruits et légumes abîmés, moisis ou trop mûrs. Rince les produits sous l'eau potable avant de les éplucher ou de les découper. Utilise un couteau propre et une planche réservée à la préparation.

Exemple de préparation :
Pour préparer 4 barquettes de 250 g de salade de fruits, choisis des fruits fermes et mûrs à point. Lave-les avant la découpe, retire les parties abîmées, puis répartis 1 kg de préparation dans les barquettes.

Graphique chiffré



Réaliser une découpe régulière :
Découpe les morceaux à une taille proche pour rendre la préparation agréable à manger et plus facile à présenter. Utilise des ustensiles adaptés, avance sans précipitation et protège les produits découpés du contact avec les aliments non lavés.

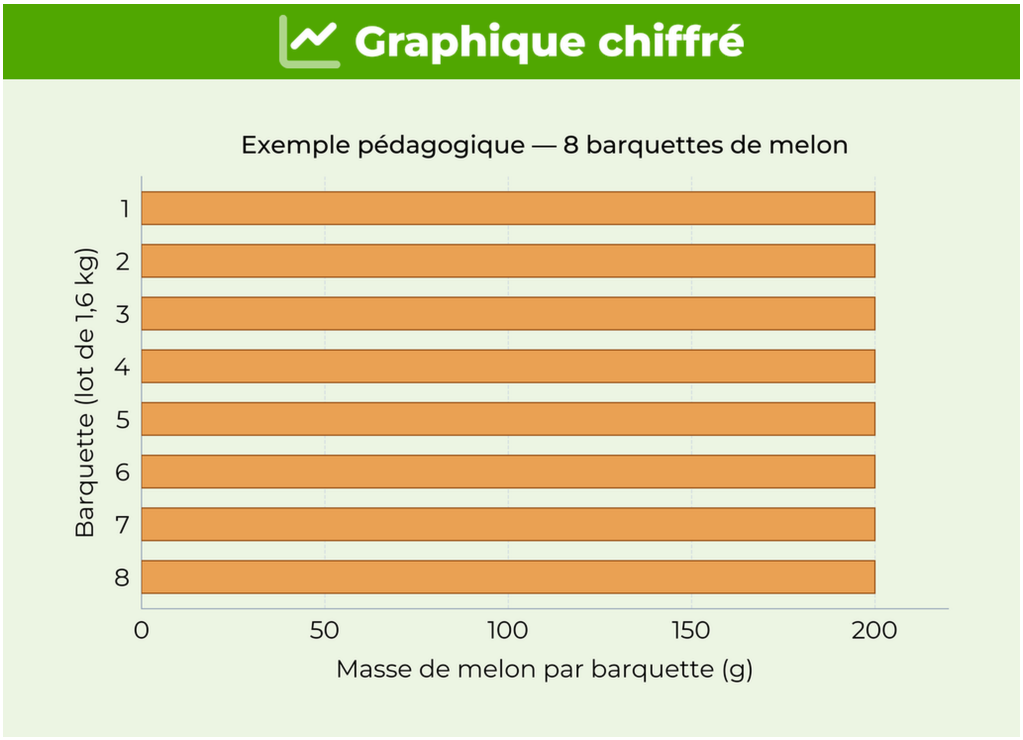
2. Préparer et conserver la fraîche découpe :

Soigner la présentation :
La fraîche découpe doit être appétissante, propre et facile à consommer. Égoutte les fruits lavés avant de les couper, répartis les morceaux régulièrement et choisis un contenant adapté. Une présentation nette aide le client à voir la fraîcheur du produit.

Protéger les produits préparés :
Place rapidement les préparations au froid, dans un contenant propre et fermé. Note leur nom et l'heure de préparation selon les consignes de ton entreprise. Respecte les températures et les durées indiquées dans le plan de maîtrise sanitaire du magasin.

Exemple de mini-cas concret :
À 9 h, tu prépares 8 barquettes de 200 g de melon découpé, soit 1,6 kg au total. Tu les étiquettes selon la procédure du magasin, les ranges au froid et vérifies leur aspect avant la mise en rayon. Le livrable attendu est un lot de 8 barquettes propres, régulières et identifiées.

Graphique chiffré



Contrôler avant la vente :

Point à vérifier	Action à réaliser
Mains et matériel	Laver les mains et utiliser du matériel propre
Fruits et légumes	Écarter les produits abîmés et laver les autres
Découpe	Garder des morceaux réguliers
Étiquetage	Indiquer les informations prévues par le magasin

Stockage	Ranger rapidement au froid selon les consignes

3. Réaliser des jus et des soupes :

Préparer un jus :
Choisis des fruits sains et adaptés à l'extraction. Lave-les, retire les parties non consommables et utilise un appareil propre. Selon le matériel, tu peux presser les agrumes ou passer d'autres fruits à l'extracteur. Prépare une quantité raisonnable pour limiter les pertes.

Exemple de jus :
Pour réaliser environ 500 ml de jus d'orange, presse 4 à 5 oranges selon leur taille et leur teneur en jus. Filtre si la recette le prévoit, verse dans une bouteille propre et garde-la au froid selon la procédure du magasin.

Préparer une soupe :
Pour une soupe, lave les légumes, épluche-les si nécessaire et coupe-les en morceaux de taille similaire. Fais-les cuire selon la recette, puis mixe la préparation avec un appareil propre. Refroidis et stocke le produit selon les consignes de l'établissement.

Représentation visuelle



Préparation de soupe en respectant les étapes de cuisine

Éviter les erreurs courantes :
Ne mélange pas des produits frais avec des restes dont la date ou l'origine ne sont pas vérifiables. Nettoie l'extracteur et le mixeur après usage, car les résidus restent facilement

coincés. En stage, j'ai appris qu'un poste rangé entre 2 préparations fait gagner du temps et évite les oublis.

Ce qu'il faut retenir

Pour préparer des produits frais, veille à l'hygiène, à la qualité des ingrédients et à une découpe soignée.

- Lave-toi les mains, désinfecte le poste et sépare les aliments entiers des produits découpés.
- Écarte les produits abîmés, lave-les et réalise une **découpe régulière** avec du matériel propre.
- Présente les préparations dans des contenants propres, identifie-les et range-les rapidement au froid.
- Nettoie l'extracteur et le mixeur après usage, puis respecte les consignes de préparation et de conservation.

Une **hygiène rigoureuse** et un **stockage adapté** préservent la qualité et la sécurité des jus, soupes et fruits découpés.

Mise en valeur et vente des fruits et légumes

Présentation de la matière :
En CAP Primeur, tu apprends à créer un **étal attractif**, respecter l'hygiène, afficher les informations obligatoires, conseiller les clients et encaisser. Tu participes aussi à l'animation du point de vente.

L'épreuve associée, de **coefficient 6**, s'évalue en contrôle en cours de formation (CCF) dans les établissements habilités, ou en examen final ponctuel. Celui-ci dure 2 h 20 et comprend des parties écrite, pratique et orale.

Conseil :
Consacre **15 minutes par jour** à tes fiches produits. Pour chaque fruit ou légume, entraîne-toi à expliquer sa saison, sa conservation et une utilisation culinaire.

Simule ensuite une vente avec un camarade. Questionne-le sur ses besoins avant de proposer un produit. Exerce-toi aussi à peser et à vérifier ton encaissement.

Pour progresser sereinement, demande un retour sur ton étal et tes explications. Je te conseille de corriger une difficulté à la fois.

Table des matières

Chapitre 1 : Identifier les fruits et légumes pour conseiller ..... Aller
1. Reconnaître les produits ..... Aller
2. Conseiller selon le besoin ..... Aller
Chapitre 2 : Mettre en valeur l'étal et informer sur les produits ..... Aller
1. Organiser un étal attirant ..... Aller
2. Informer et conseiller le client ..... Aller
Chapitre 3 : Accueillir, conseiller et conclure la vente ..... Aller
1. Accueillir et écouter le client ..... Aller
2. Conseiller des fruits et légumes ..... Aller
3. Finaliser la vente et vérifier ..... Aller
Chapitre 4 : Effectuer les pesées et les opérations de caisse ..... Aller
1. Peser les fruits et légumes ..... Aller
2. Encaisser et vérifier le paiement ..... Aller
Chapitre 5 : Participer à l'animation commerciale du magasin ..... Aller
1. Préparer une animation commerciale ..... Aller
2. Mettre en valeur les fruits et légumes ..... Aller
3. Accueillir, conseiller et évaluer ..... Aller

Chapitre 1 : Identifier les fruits et légumes pour conseiller

1. Reconnaître les produits :

Observer les bons indices :
En magasin, prends quelques secondes pour regarder la forme, la couleur, la taille et la peau du produit. Ces indices t'aident à reconnaître les variétés et à repérer un fruit ou un légume abîmé avant de le proposer.

Classer et comparer :
Certains produits se ressemblent, mais n'ont pas le même goût ni le même usage. Observe aussi la texture et, si tu en as le droit, l'étiquette. Elle précise souvent le nom de la variété, l'origine et le calibre.

Produit	À observer	Question utile au client
Pomme	Variété, fermeté, peau intacte	Tu la préfères croquante ou fondante ?
Tomate	Forme, maturité, usage indiqué	C'est pour une salade ou une cuisson ?
Poire	Variété, fermeté, maturité	Tu veux la manger aujourd'hui ou plus tard ?

Exemple de reconnaissance :
Un client hésite entre 2 pommes. Tu vérifies les étiquettes, puis tu lui présentes une variété croquante pour une collation et une variété plus fondante pour une compote. Il peut choisir selon son besoin, pas seulement selon la couleur.

2. Conseiller selon le besoin :

Poser des questions simples :
Pour bien conseiller, commence par demander ce que la personne veut préparer, quand elle compte consommer le produit et quelle quantité lui convient. Une ou 2 questions suffisent souvent. Elles t'évitent de proposer un produit inadapté.

Relier le produit à son usage :
Présente des informations concrètes sur le goût, la texture, la maturité et la préparation. Reste honnête sur ce que tu sais. Si tu ignores une caractéristique, vérifie l'étiquette ou demande à un collègue plutôt que d'improviser.

Checklist au rayon :

- Observe l'aspect et vérifie que le produit n'est pas abîmé.
- Lis l'étiquette pour confirmer le nom de la variété.
- Demande l'usage prévu et le moment de consommation.
- Propose un choix adapté au goût et à la quantité recherchés.
- Vérifie une information si tu as un doute.

Exemple de conseil en situation :
En stage, une cliente cherche des poires pour un dessert prévu le soir même. Tu lui demandes si elle les servira crues ou cuites, puis tu vérifies la variété et leur maturité. Tu lui proposes 4 poires adaptées. Livrable attendu : une fiche conseil de 3 lignes indiquant le produit, l'usage et la quantité.

Ce qu'il faut retenir

Pour reconnaître un produit, observe son apparence et consulte son étiquette. Pour conseiller, commence par comprendre l'usage et le moment de consommation.

- Vérifie la **forme et la maturité**, ainsi que l'absence de défauts.
- Confirme la variété et les caractéristiques sur l'étiquette.
- Demande ce que le client prépare et quand il consommera le produit.
- Propose une **variété adaptée** au goût, à l'usage et à la quantité souhaités.

Reste honnête sur les informations que tu donnes. Si tu as un doute, vérifie l'étiquette ou demande l'aide d'un collègue.

Chapitre 2 : Mettre en valeur l'étal et informer sur les produits

1. Organiser un étal attirant :

Objectif et préparation :
Un étal bien organisé donne envie d'acheter et aide le client à repérer rapidement les produits. Avant de commencer, nettoie le mobilier, vérifie les prix et prépare les fruits et légumes sans abîmer ceux qui sont fragiles.

Présentation des produits :
Regroupe les produits de façon claire, par famille ou par usage. Place les produits les plus fragiles sans les écraser et veille à ce que les étiquettes restent visibles. Un étal trop chargé devient difficile à lire et à entretenir.

Exemple de présentation :
Pour un étal de 1,5 mètre, tu peux présenter les pommes par variété, puis installer les poires à côté. Garde les cagettes propres et avance les fruits mûrs pour les vendre en premier, sans cacher les prix.

Repères sur le terrain :
Au début, j'avais tendance à remplir chaque espace disponible. J'ai vite compris qu'un étal aéré est plus agréable et plus simple à réapprovisionner. Vérifie aussi régulièrement qu'aucun fruit abîmé ne reste au milieu des produits sains.

2. Informer et conseiller le client :

Informations à transmettre :
Pour conseiller correctement, connais le nom du produit, sa variété, son origine, son prix et, si tu les as, sa saison et ses usages. Appuie-toi sur l'étiquette ou les informations du magasin. Si tu ne sais pas, vérifie avant de répondre.

Conseil adapté :
Commence par écouter la demande, puis propose un produit en expliquant pourquoi il peut convenir. Une réponse courte et précise rassure davantage qu'une longue explication. Pense aussi à demander la quantité souhaitée pour éviter de vendre trop ou trop peu.

Exemple de conseil :
Une cliente cherche des pommes pour une tarte. Tu peux lui proposer une variété adaptée à la cuisson, lui indiquer le prix au kilo et demander si elle souhaite environ 1 kilo. Vérifie l'étiquette pour confirmer la variété et l'origine.

Mini cas pratique :

En stage, tu dois préparer un étal de 1,5 mètre avant l'ouverture et conseiller les clients sur 3 produits. Nettoie le support, range les produits, vérifie les prix et prépare une information fiable sur chaque produit.

Le résultat attendu est un étal propre, lisible et réapprovisionnable. Le livrable attendu est une fiche de contrôle remplie avec l'emplacement, le prix et 1 conseil d'usage pour chacun des 3 produits.

Check-list avant l'ouverture :

Point à vérifier	Action
Propreté	Nettoie le support et retire les déchets.
État des produits	Écarte les produits abîmés.
Rangement	Regroupe les produits et ménage les plus fragiles.
Prix et étiquettes	Vérifie que chaque prix est lisible et correspond au produit.
Conseil client	Prépare 1 information utile sur l'origine ou l'usage du produit.

Ce qu'il faut retenir

Un étal bien tenu attire les clients et facilite leurs choix. Prépare-le avec soin et renseigne-toi sur les produits pour conseiller de façon fiable.

- Nettoie le support, retire les produits abîmés et veille à la **lisibilité des prix**.
- Regroupe les produits clairement, protège les plus fragiles et garde un étal aéré.
- Vérifie le nom, la variété, l'origine et le prix, puis adapte ton conseil à la demande du client.

Avant l'ouverture, contrôle la propreté, le rangement et les étiquettes. Un conseil précis et un étal facile à réapprovisionner améliorent l'expérience d'achat.

Chapitre 3 : Accueillir, conseiller et conclure la vente

1. Accueillir et écouter le client :

Créer un premier contact :
Quand un client entre, salue-le avec le sourire et reste disponible sans le suivre partout. Une phrase simple suffit pour commencer l'échange. Un accueil agréable met la personne à l'aise et lui donne envie de demander conseil.

Repérer le besoin :
Pose des questions courtes pour comprendre ce que le client cherche, pour combien de personnes et pour quel usage. Écoute sa réponse jusqu'au bout. Ces précisions t'aident à proposer un produit adapté, plutôt qu'à conseiller au hasard.

Exemple de premier échange :
Une cliente cherche des pommes pour une tarte destinée à 4 personnes. Tu peux lui demander si elle préfère une texture fondante ou si elle souhaite aussi manger quelques pommes crues. Sa réponse guidera ton conseil.

2. Conseiller des fruits et légumes :

Proposer un conseil utile :
Présente 1 ou 2 produits qui correspondent au besoin, puis explique simplement leurs qualités : goût, texture, saison ou utilisation. Si tu ne connais pas la réponse, vérifie l'information auprès d'un collègue au lieu de l'inventer.

Donner des conseils pratiques :
Tu peux préciser comment conserver ou préparer le produit, en tenant compte des habitudes du client. Reste honnête sur l'origine, la variété et la maturité. Un conseil juste évite une déception et aide à fidéliser la clientèle.

Exemple de conseil adapté :
Un client veut préparer une salade pour 3 personnes. Tu lui proposes 2 tomates et 1 concombre, puis tu lui indiques que les tomates se conservent mieux à température ambiante. Il repart avec une quantité adaptée à son repas.

3. Finaliser la vente et vérifier :

Accompagner le choix :
Quand le client a choisi, confirme les quantités et annonce clairement le prix avant de peser ou d'encaisser. Manipule les produits avec soin et vérifie qu'ils sont en bon état. Une erreur de poids ou de prix peut vite créer un doute.

Conclure avec attention :

Termine l'échange par une formule polie et vérifie que le client a bien reçu ses produits. Si une demande ne peut pas être satisfaite, explique-le simplement et propose une solution proche, sans insister si la personne refuse.

Checklist de vente :
Avant de passer au client suivant, prends quelques secondes pour vérifier ces 5 points :

Étape	À vérifier
Accueil	Le client a été salué avec courtoisie.
Besoin	L'usage et la quantité ont été clarifiés.
Conseil	Le produit proposé correspond à la demande.
Prix	Le poids et le montant ont été annoncés clairement.
Fin de vente	Les produits ont été remis et le client salué.

Mini cas pratique :
En stage, un client veut des poires pour un dessert prévu le soir même. Tu demandes combien de personnes mangeront, puis tu pèses 4 poires mûres, affichées à 3,20 € le kilo. Tu annonces le montant à la caisse et vérifies le sac avant de le remettre. Résultat : le client repart avec la bonne quantité. Livrable attendu : un ticket de vente correct et une réponse orale qui résume le besoin, le produit conseillé et le prix.

Ce qu'il faut retenir

Pour bien vendre, accueille le client avec courtoisie et comprends son besoin avant de proposer un produit.

- Pose des questions sur l'usage et la quantité, puis écoute attentivement.
- Propose un ou deux produits adaptés et donne des conseils **honnêtes et pratiques**.
- Confirme le poids et le prix, puis vérifie les produits avant de les remettre.

Une vente réussie repose sur un **conseil personnalisé**, des informations claires et une conclusion attentive.

Chapitre 4 : Effectuer les pesées et les opérations de caisse

1. Peser les fruits et légumes :

Préparer la pesée :
Avant de peser, vérifie que la balance est propre, stable et réglée sur zéro. Choisis la bonne unité, généralement le kilogramme, puis prends le produit dans son emballage adapté. Une pesée soignée évite les erreurs de prix et rassure le client.

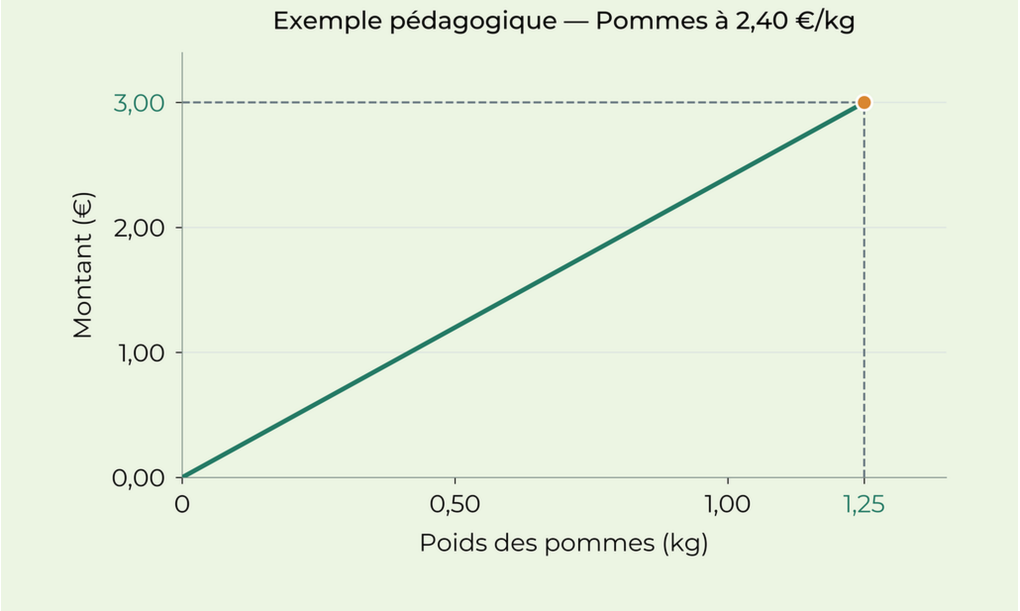
Peser et vérifier le prix :
Pose les produits sans dépasser le plateau, puis lis le poids affiché. Vérifie ensuite le prix au kilo et le montant calculé. Si le résultat te semble surprenant, recommence la pesée plutôt que de valider trop vite.

Pour une vente en vrac, assure-toi que le contenant est pris en compte correctement. Selon le matériel et l'organisation du magasin, tu peux utiliser la fonction tare pour retirer le poids du contenant. Demande la procédure à ton responsable si tu as un doute.

À vérifier	Pourquoi c'est utile
La balance affiche zéro	Pour ne pas ajouter un poids incorrect à la pesée
Le bon produit est sélectionné	Pour appliquer le prix au kilo correspondant
Le contenant est pris en compte	Pour ne pas facturer son poids comme un produit

Exemple de pesée :
Une cliente choisit 1,25 kg de pommes affichées à 2,40 € le kilo. Le montant est de 3,00 €. Tu vérifies le poids, le prix unitaire et l'étiquette avant de remettre le sac à la cliente.

Graphique chiffré



2. Encaisser et vérifier le paiement :

Enregistrer les achats :
À la caisse, scanne chaque étiquette ou sélectionne le bon produit sur le logiciel. Vérifie le nom, le poids et le prix affichés avant de valider. Je me suis déjà trompé en choisissant une variété proche dans la liste, alors prends une seconde pour relire l'écran.

Accepter le règlement :
Annonce le montant avec calme, puis encaisse selon le moyen de paiement accepté par le magasin. En espèces, vérifie la somme reçue et rends la monnaie sans te presser. Par carte, attends la confirmation du terminal avant de remettre le ticket ou les achats.

Si une erreur apparaît, ne modifie pas la vente au hasard. Suis la procédure du magasin et demande l'aide d'un responsable si nécessaire. Cela permet de garder une caisse juste et une trace claire de l'opération.

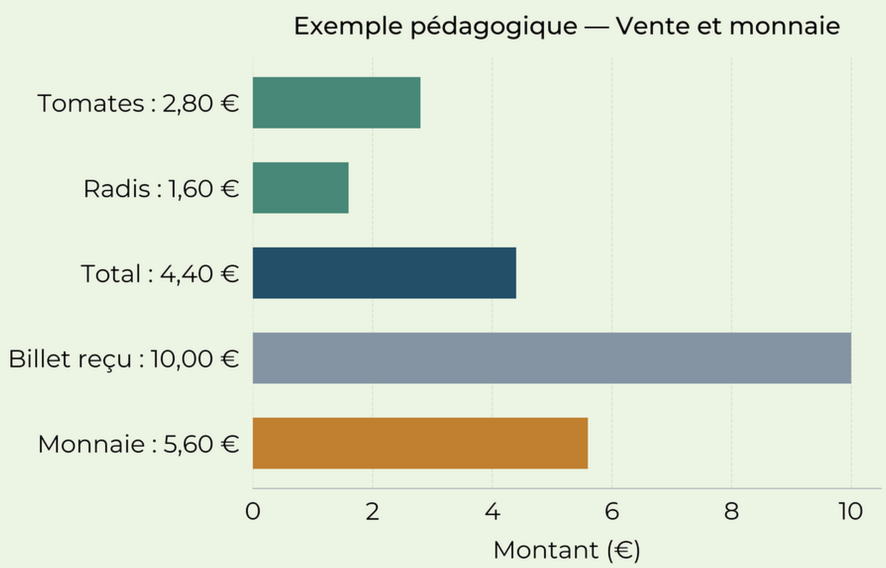
Check-list avant de terminer :

- Vérifie que chaque produit correspond à la bonne ligne de caisse.
- Contrôle le poids et le prix des articles vendus au kilo.
- Annonce le total avant d'encaisser.
- Confirme le paiement avant de remettre les achats.
- Remets le ticket et remercie le client.

Mini cas pratique :

Un client achète 0,80 kg de tomates à 3,50 € le kilo et 1 botte de radis à 1,60 €. Tu pèses les tomates, vérifies leur prix de 2,80 €, puis enregistres les radis. Le total est de 4,40 €. Le client paie avec un billet de 10 €, tu rends 5,60 €.

Graphique chiffré



Le résultat attendu est une vente enregistrée sans erreur, un paiement confirmé et un ticket correspondant aux 2 articles. Le livrable attendu est le ticket de caisse remis au client, avec les produits et les montants correctement indiqués.

Ce qu'il faut retenir

Pour éviter les erreurs, contrôle chaque étape de la pesée et de l'encaissement.

- Vérifie que la balance est propre, stable et à zéro, puis sélectionne le bon produit et prends en compte le contenant.
- Contrôle le poids, le prix au kilo et le montant avant de valider.
- À la caisse, relis les articles et le total, puis confirme le paiement avant de remettre les achats et le ticket.

En cas d'anomalie, suis la **procédure du magasin** et demande l'aide d'un responsable. Une **vérification attentive** garantit une vente juste et un ticket conforme.

Chapitre 5 : Participer à l'animation commerciale du magasin

1. Préparer une animation commerciale :

Le but de l'animation :
Une animation commerciale attire l'attention et donne envie d'acheter. En magasin primeur, elle peut faire découvrir un fruit de saison, présenter une nouvelle variété ou mettre en avant une promotion. Pour être utile, elle doit répondre aux besoins des clients et rester simple à comprendre.

Le choix du thème et des produits :
Choisis un thème facile à expliquer et des produits disponibles en quantité suffisante. Vérifie la saison, la fraîcheur, le prix, l'origine et les informations données par ton responsable. Prévois aussi une solution de remplacement si un produit vient à manquer.

Exemple de préparation d'une animation :
Pour une animation autour des pommes, tu sélectionnes 3 variétés, tu vérifies leur prix et leur origine, puis tu prépares une affiche indiquant leurs différences de goût. Tu demandes l'accord du responsable avant d'installer le stand.

Le matériel et l'organisation :
Prépare le matériel avant l'arrivée des clients : affichettes lisibles, étiquettes, présentoir propre et, si nécessaire, matériel de dégustation. Garde les allées dégagées et respecte les consignes d'hygiène du magasin. Une installation claire évite les hésitations et facilite le travail de l'équipe.

2. Mettre en valeur les fruits et légumes :

Une présentation propre et attirante :
Range les produits de façon ordonnée, sans trop remplir les présentoirs. Retire les fruits abîmés et surveille régulièrement la fraîcheur. Une belle présentation ne suffit pas : les produits doivent aussi rester accessibles, bien identifiés et proposés à la bonne température.

Représentation visuelle



Organisation des produits pour une visibilité optimale en magasin

Les informations à afficher :
Vérifie que le prix et les informations obligatoires sont visibles et correspondent au produit. Une affiche promotionnelle doit être lisible et à jour. Si une information te semble incertaine, demande confirmation à ton responsable au lieu de l'inventer.

Quelques repères sur le terrain :

À vérifier	Ton action
Propreté	Nettoie le présentoir et retire les produits abîmés.
Prix	Compare l'étiquette avec le prix validé en caisse.
Disponibilité	Vérifie le stock et signale les produits bientôt épuisés.
Circulation	Laisse les allées et les accès dégagés.
Affichage	Rends le thème et les informations faciles à lire.

Exemple de mise en valeur :
Pour présenter des poires, tu places les variétés côte à côte avec leur nom et leur prix. Tu ajoutes une courte indication sur leur texture, après validation par ton responsable. Tu vérifies ensuite que chaque étiquette correspond au bon produit.

3. Accueillir, conseiller et évaluer :

Aller à la rencontre du client :
Accueille le client avec le sourire et laisse-lui le temps de regarder. Tu peux proposer ton aide sans insister. Pose une question simple pour comprendre son besoin, puis réponds avec des mots courants et des informations que tu maîtrises.

Présenter un produit avec justesse :
Explique une différence de goût, une texture ou une idée d'utilisation en restant honnête. Ne promets pas qu'un produit est mûr ou se conserve longtemps si tu n'en es pas sûr. En cas de doute, demande conseil à un collègue.

Exemple de conseil au client :
Un client cherche des pommes pour une tarte. Tu lui proposes une variété adaptée à la cuisson, si tu connais les caractéristiques du produit, puis tu lui indiques son prix et son origine à partir de l'étiquette vérifiée.

Mini cas pratique et livrable attendu :
Ton magasin organise une animation de 2 heures sur les pommes. Tu prépares un espace avec 3 variétés, tu contrôles les prix, tu installes les affichettes et tu proposes des conseils aux clients. Toutes les 30 minutes, tu vérifies la propreté et le stock.

À la fin, tu notes le nombre de ventes de chaque variété, les produits restants et les questions fréquentes des clients. Le livrable attendu est une fiche de bilan d'une page, avec le thème, les horaires, les 3 variétés, les quantités vendues et 1 piste d'amélioration.

Le bilan de l'animation :
Après l'animation, échange avec ton responsable et l'équipe. Repère ce qui a attiré les clients, les produits les plus demandés et les difficultés rencontrées. Un bilan simple aide à mieux préparer la prochaine animation et à éviter de refaire les mêmes erreurs.

Ce qu'il faut retenir

Une animation commerciale doit attirer les clients tout en restant claire, bien organisée et adaptée aux produits disponibles.

- Choisis un thème et des produits, puis vérifie la saison, la fraîcheur, le stock et les prix avec ton responsable.
- Prépare un **espace propre et accessible**, avec des affiches lisibles, des informations exactes et des allées dégagées.
- Accueille les clients sans insister, conseille-les avec des informations fiables et demande de l'aide en cas de doute.
- Contrôle régulièrement la présentation et note les ventes, les stocks restants et les retours des clients.

Un **bilan de l'animation** permet de repérer les réussites et les améliorations à apporter pour la prochaine fois.

Sciences appliquées

Présentation de la matière :
En CAP Primeur, les **Sciences appliquées** t'aident à comprendre l'hygiène, la conservation et les qualités nutritionnelles des fruits et légumes. Tu apprends à justifier tes gestes professionnels.

Sans coefficient autonome, cette matière intervient dans les épreuves « Approvisionnement, stockage et préparation des fruits et légumes » et « Mise en valeur et vente des fruits et légumes », chacune de **coefficient 6**, hors PSE.

L'évaluation se déroule en CCF pendant la formation ou en examen final. Au ponctuel, chaque étude de cas écrite dure une heure, dont **15 minutes indicatives** de Sciences appliquées. Les épreuves comprennent aussi pratique et échanges oraux.

Conseil :
Je te conseille de réviser **15 minutes régulièrement**, plutôt que tout reprendre la veille. Prépare des fiches courtes associant une règle, son explication et un exemple rencontré en atelier. Cette méthode peut rendre les notions plus concrètes.

Entraîne-toi à expliquer tes choix à voix haute. Demande-toi comment éviter une contamination pendant la fraîche découpe. Pour chaque réponse, relie **le risque identifié** au geste adapté. Si tu hésites, reprends ce point avec ton enseignant.

Table des matières

Chapitre 1 : Qualités nutritionnelles et risques alimentaires ..... Aller
1. Les qualités nutritionnelles des fruits et légumes ..... Aller
2. Les risques alimentaires et les bons réflexes ..... Aller
Chapitre 2 : Contaminations et bonnes pratiques d'hygiène ..... Aller
1. Comprendre les contaminations ..... Aller
2. Appliquer les bonnes pratiques d'hygiène ..... Aller
Chapitre 3 : Nettoyage, désinfection et biodéchets ..... Aller
1. Nettoyer et désinfecter ..... Aller
2. Organiser le nettoyage ..... Aller
3. Trier les biodéchets ..... Aller
Chapitre 4 : Conservation par le froid et maîtrise sanitaire ..... Aller
1. Comprendre le froid et protéger les produits ..... Aller
2. Maîtriser l'hygiène au quotidien ..... Aller
3. Contrôler et réagir en cas d'anomalie ..... Aller

Chapitre 1 : Qualités nutritionnelles et risques alimentaires

1. Les qualités nutritionnelles des fruits et légumes :

Ce qu'ils apportent :
Les fruits et légumes apportent de l'eau, des fibres, des vitamines et des minéraux. Leur composition varie selon l'espèce, la variété et la maturité. Comme primeur, tu peux expliquer ces atouts simplement, sans promettre qu'un produit soigne une maladie.

Le rôle des fibres et des vitamines :
Les fibres participent au bon fonctionnement du transit et les vitamines contribuent au fonctionnement normal de l'organisme. Certains fruits et légumes apportent aussi des minéraux. Varier les couleurs et les espèces aide à diversifier les apports au fil des saisons.

Exemple de conseil en magasin :
Une cliente cherche des idées pour varier ses repas. Tu peux lui proposer des carottes, des pommes et des épinards, en précisant que chaque produit a une composition différente. Tu l'aides ainsi à choisir sans exagérer les bénéfices nutritionnels.

Ce qui peut modifier la qualité :
La fraîcheur, la durée de stockage, la préparation et la cuisson peuvent modifier certaines qualités du produit. Un fruit abîmé n'est pas automatiquement dangereux, mais une moisissure ou une odeur anormale demande de l'attention. Présente les produits proprement et évite de les écraser.

En stage, j'ai appris à ne pas confondre « beau » et « bon » : un fruit légèrement irrégulier peut rester consommable. En revanche, une partie moisie ne doit pas être proposée comme si le produit était intact.

2. Les risques alimentaires et les bons réflexes :

Repérer les dangers :
Les fruits et légumes peuvent être souillés par de la terre, des microbes ou des produits indésirables. Les risques peuvent apparaître à la production, au transport, au stockage ou pendant la manipulation. Un produit cru n'est pas stérile, même s'il semble propre.

Une contamination croisée se produit lorsqu'un danger passe d'un produit ou d'une surface à un autre aliment. Par exemple, des mains sales, une caisse souillée ou un couteau mal nettoyé peuvent contaminer un produit prêt à manger.

Appliquer les gestes d'hygiène :
Lave-toi les mains avant de manipuler les aliments et après une tâche salissante. Nettoie les surfaces et le matériel selon les consignes du magasin. Pour un fruit ou un légume destiné à être consommé cru, le lavage se fait à l'eau potable au moment de sa préparation, pas pour le stocker ensuite.

Ne mélange pas les produits propres avec les produits souillés. Écarte les articles moisis ou présentant une altération suspecte, puis préviens ton responsable. Pour le stockage, suis les consignes du produit et les règles de l'établissement, car tous les fruits et légumes ne se conservent pas de la même façon.

Ta checklist sur le terrain :
Avant la mise en rayon ou la préparation, vérifie ces 5 points. Si tu constates un doute sur l'état d'un produit ou sur une consigne d'hygiène, demande au responsable plutôt que d'improviser.

Moment	Réflexe à adopter
Avant de commencer	Lave-toi les mains et prépare un plan de travail propre.
À la réception	Repère les produits abîmés, moisis ou anormalement odorants.
Pendant la manipulation	Sépare les produits souillés des produits propres et prêts à vendre.
Entre 2 tâches	Nettoie le matériel et la surface selon le protocole du magasin.
En cas de doute	Isole le produit et avertis ton responsable.

Exemple de mini-cas en rayon :
À 8 h, tu contrôles 20 pommes et repères 2 fruits moisis. Tu les écartes, tu inspectes les pommes voisines, puis tu nettoies la caisse si elle est souillée et tu informes ton responsable. Livrable attendu : une fiche de contrôle indiquant 20 pommes vérifiées, 2 écartées et l'action réalisée.

Ce qu'il faut retenir

Fruits et légumes apportent **eau, fibres et vitamines**, en proportions variables selon l'espèce, la variété et la maturité. Conseille sans exagérer leurs bénéfices et reste attentif à leur état.

- La fraîcheur, le stockage et la préparation peuvent modifier la qualité ; écarte les produits moisis ou anormalement odorants.
- Lave-toi les mains et nettoie le matériel pour prévenir la **contamination croisée**.
- Sépare les produits souillés des produits propres et suis les consignes de conservation du magasin.
- En cas de doute, isole le produit et préviens ton responsable.

Des gestes d’hygiène rigoureux et un contrôle attentif protègent les aliments et les clients.

Chapitre 2 : Contaminations et bonnes pratiques d'hygiène

1. Comprendre les contaminations :

Les différents dangers :
Une contamination arrive lorsqu'un danger se retrouve sur un fruit, un légume ou une surface en contact avec les aliments. Elle peut être biologique, chimique ou physique. Au rayon primeur, la terre, les mains sales et les produits de nettoyage sont des sources à surveiller.

Les contaminations croisées :
Une contamination croisée se produit quand un danger passe d'un produit ou d'une surface à un autre aliment. Un bac sale, un couteau mal nettoyé ou des mains non lavées peuvent suffire. Le risque augmente quand tu passes d'une tâche à une autre sans changer tes gestes.

Repérer les risques :

Type de danger	Exemple en primeur	Réflexe utile
Biologique	Micro-organismes présents sur un légume souillé	Laver à l'eau potable si le produit est préparé pour être mangé cru
Chimique	Résidu de détergent sur un plan de travail	Respecter le mode d'emploi du produit et rincer si nécessaire
Physique	Morceau de plastique ou éclat de bois	Retirer le corps étranger et prévenir le responsable

Exemple de contamination croisée :
Tu coupes une pomme lavée avec un couteau qui vient de servir sur une carotte encore couverte de terre. La pomme peut être contaminée. Lave le couteau et le plan de travail avant de reprendre la préparation.

2. Appliquer les bonnes pratiques d'hygiène :

L'hygiène des mains et de la tenue :
Lave-toi les mains à l'eau et au savon pendant au moins 30 secondes, puis sèche-les avec un moyen propre. Fais-le avant de manipuler des produits prêts à manger, après les toilettes, après la poubelle et après avoir touché des produits souillés.

Au travail, garde une tenue propre et attache tes cheveux selon les consignes du magasin. Évite les bijoux et les gestes qui touchent le visage ou les cheveux. Si tu as une coupure, protège-la avec un pansement adapté et préviens ton responsable.

Le nettoyage et la préparation :
Nettoyer retire les salissures, tandis que désinfecter réduit les micro-organismes sur une surface propre. Respecte toujours l'ordre et les consignes du produit utilisé. Range les produits d'entretien séparément des fruits, des légumes et des emballages alimentaires.

Pour les végétaux destinés à être mangés crus, un lavage minutieux à l'eau potable aide à retirer la terre et les souillures. Il ne rend pas forcément un aliment exempt de tout danger. Utilise du matériel propre et évite de remettre un produit lavé dans un bac sale.

Ta check-list de terrain :

- Lave-toi les mains avant de commencer et après chaque tâche salissante.
- Vérifie que ton couteau, ta planche et ton bac sont propres.
- Sépare les produits propres des produits terreux ou abîmés.
- Respecte les consignes de dilution et de rinçage des produits d'entretien.
- Signale tout aliment moisi, souillé ou présentant un corps étranger.

Exemple de préparation d'un panier de crudités :
Contexte : tu prépares 12 portions de crudités pour une dégustation. Tu te laves les mains, nettoies le plan de travail, rinces les légumes à l'eau potable, puis les découpes avec du matériel propre. Résultat : les portions sont préparées sans réutiliser de matériel souillé. Livrable attendu : 12 portions propres, présentées dans un bac propre et protégées jusqu'au service.

Le contrôle avant de terminer :
Avant de quitter ton poste, vérifie que les déchets sont évacués, que le matériel est nettoyé et rangé, et que les produits sont protégés. Si tu repères un problème d'hygiène, ne le cache pas. Préviens ton responsable rapidement pour qu'une action adaptée soit prise.

Ce qu'il faut retenir

En primeur, surveille les dangers **biologiques, chimiques et physiques**, ainsi que les contaminations croisées entre aliments, mains et matériel.

- Lave-toi les mains au savon pendant au moins 30 secondes et porte une tenue propre.
- Nettoie le matériel et les surfaces avant de les désinfecter, en respectant les consignes des produits.
- Sépare les produits propres des produits terreux et utilise de l'eau potable pour laver les végétaux consommés crus.
- Retire les corps étrangers et signale tout problème d'hygiène à ton responsable.

Avant de quitter ton poste, évacue les déchets, range le matériel propre et protège les aliments. Des **gestes rigoureux** limitent les risques pour les consommateurs.

Chapitre 3 : Nettoyage, désinfection et biodéchets

1. Nettoyer et désinfecter :

Comprendre la différence :
Nettoyer, c'est enlever les salissures visibles, comme la terre, les feuilles ou le jus d'un fruit. Désinfecter, c'est réduire les microbes sur une surface. La désinfection fonctionne mieux après le nettoyage, pas sur une surface encore sale.

Suivre les étapes :
Commence par retirer les aliments et les déchets. Nettoie la surface avec le produit prévu, puis rince si son mode d'emploi le demande. Applique ensuite le désinfectant, respecte le temps de contact indiqué et laisse sécher ou rince selon l'étiquette.

- Utilise un produit adapté aux surfaces en contact avec les aliments.
- Respecte le dosage et le temps de contact inscrits sur l'étiquette.
- Ne mélange jamais des produits, surtout l'eau de Javel avec un autre nettoyant.

Les résidus de produits peuvent contaminer les aliments. Le ministère de l'Agriculture rappelle que le surdosage, un rinçage nécessaire oublié ou un produit inadapté peuvent laisser des résidus sur les surfaces.

Exemple de nettoyage du plan de travail :
Après avoir paré des carottes, retire les épluchures, lave le plan de travail, puis désinfecte-le selon l'étiquette du produit. Si le temps de contact indiqué est de 5 minutes, attends ces 5 minutes avant de reprendre le travail.

2. Organiser le nettoyage :

Prévoir un plan clair :
Le plan de nettoyage précise quoi nettoyer, avec quel produit, à quelle fréquence et qui s'en charge. Il peut couvrir les étals, les balances, les poignées, les sols, les chambres froides et le matériel utilisé pour préparer les fruits et légumes.

Au magasin, note aussi les consignes de rinçage et le temps de contact du produit. Le ministère de l'Agriculture met à disposition des exemples de plans de nettoyage et de désinfection pour les commerces alimentaires.

Check-list de terrain :

À vérifier	Bon réflexe
Aliments et déchets	Les retirer avant de commencer.

Produit	Vérifier qu'il convient à la surface.
Dosage et durée	Suivre exactement l'étiquette.
Rinçage	Le faire si le mode d'emploi le demande.
Matériel de nettoyage	Le nettoyer et le ranger après usage.

Mini cas concret et livrable attendu :
À la fermeture, tu dois nettoyer 1 balance, 2 plans de travail et le sol. Suis le plan du magasin, coche chaque tâche réalisée et signale toute anomalie. Le livrable attendu est une fiche datée, avec les surfaces nettoyées et le nom de la personne responsable.

3. Trier les biodéchets :

Reconnaître les déchets concernés :
Les biodéchets sont des déchets biodégradables, notamment les restes alimentaires et les déchets de cuisine. En primeur, cela peut être des épluchures, des feuilles abîmées, des fruits trop mûrs ou des légumes invendables, selon les consignes de tri locales.

Depuis le 1er janvier 2024, le tri à la source des biodéchets concerne aussi les commerces. La collecte séparée ou une autre solution de tri dépend des modalités prévues localement.

Limiter les erreurs et les nuisances :
Utilise le bac prévu par l'entreprise et respecte les consignes du collecteur. Garde le couvercle fermé, évite de laisser les déchets s'accumuler et vide le bac selon l'organisation prévue. Un tri régulier limite les odeurs et facilite le travail de l'équipe.

Exemple de tri pendant la préparation :
En 30 minutes, tu épluches 8 kg de carottes pour préparer une présentation. Mets les épluchures dans le contenant réservé aux biodéchets, puis reporte la quantité estimée sur la fiche de suivi si le magasin en utilise une. Le livrable attendu est un bac correctement trié et une fiche renseignée.

Ce qu'il faut retenir

Le nettoyage retire les salissures, tandis que la désinfection réduit les microbes. Pour être efficace, elle vient après le nettoyage et respecte les consignes du produit.

- Retire aliments et déchets, puis utilise un **produit adapté** aux surfaces alimentaires.
- Respecte le dosage, le temps de contact et les consignes de rinçage. Ne mélange jamais les produits.

- Appuie-toi sur un **plan de nettoyage** qui précise les surfaces, la fréquence et les responsables.
- Trie les biodéchets dans le bac prévu et suis les règles locales de collecte.

Un tri régulier et des tâches consignées contribuent à l'hygiène du magasin et limitent les nuisances.

Chapitre 4 : Conservation par le froid et maîtrise sanitaire

1. Comprendre le froid et protéger les produits :

Pourquoi le froid est utile ?
Le froid ralentit le développement de nombreux microbes et aide à préserver la fraîcheur des aliments. Il ne rend pas un produit propre et ne détruit pas forcément les microbes déjà présents. Il faut donc aussi garder de bonnes habitudes d'hygiène.

Adapter la température :
Au rayon fruits et légumes, ne mets pas automatiquement tous les produits au froid. Une température trop basse peut abîmer certains fruits ou légumes, tandis que d'autres se conservent mieux dans un espace réfrigéré. Suis les consignes du fournisseur et les procédures du magasin.

Produit ou situation	Geste de conservation
Banane ou tomate	Évite le froid excessif, qui peut altérer la qualité.
Salade ou herbes fraîches	Respecte les consignes de stockage et limite le dessèchement.
Produit transformé réfrigéré	Suis la température indiquée sur l'étiquette.

Les températures réglementaires dépendent de la catégorie de denrées. Pour les fruits et légumes frais entiers, applique les consignes du fournisseur et du magasin, plutôt qu'une température unique valable pour tous. Les produits découpés ou transformés nécessitent une attention particulière au froid et à leur étiquetage.

Exemple de rangement au rayon :
Tu reçois 6 cagettes de tomates et 2 bacs de salades. Tu ranges les tomates selon la consigne prévue, sans les placer dans une zone trop froide, puis tu mets les salades dans l'espace adapté. Tu notes les éventuelles anomalies à la réception.

2. Maîtriser l'hygiène au quotidien :

Éviter les contaminations :
Une contamination peut venir de la terre, d'un emballage sale, de mains mal lavées, d'un matériel souillé ou d'un produit abîmé. Sépare les produits propres des déchets et des articles détériorés. Nettoie les outils et les surfaces selon le plan du magasin.

Adopter les bons gestes :

- Lave-toi les mains avant de manipuler les produits et après avoir touché des déchets.
- Utilise du matériel propre pour couper ou préparer des fruits et légumes.

- Retire les produits pourris ou moisis afin d'éviter qu'ils contaminent les autres.
- Respecte les consignes de nettoyage et de désinfection, sans mélanger les produits chimiques.

En stage, une erreur fréquente consiste à remettre une cagette au rayon sans vérifier son fond. Un fruit écrasé ou moisi peut passer inaperçu et abîmer les produits voisins. Prends quelques secondes pour inspecter le lot, surtout après le déballage.

Exemple de contrôle d'un lot :
Tu contrôles 3 cagettes de fraises à la livraison. Tu repères une barquette avec des fruits écrasés, tu l'isoles, tu préviens ton responsable et tu notes le problème selon la procédure. Le reste du lot est rangé rapidement dans la zone prévue.

Représentation visuelle



Vérification de la qualité des fruits à la réception selon les normes

3. Contrôler et réagir en cas d'anomalie :

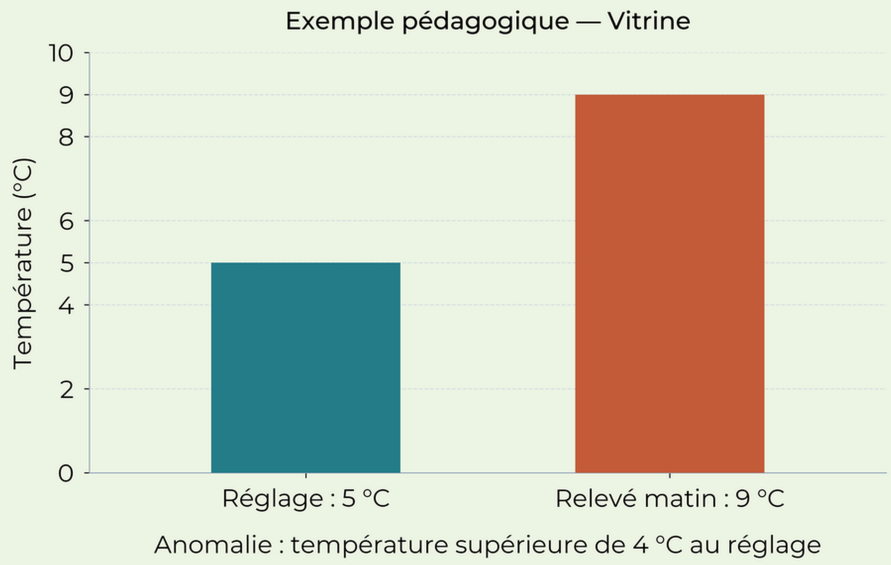
Surveiller les équipements :
Vérifie l'affichage du thermomètre selon la fréquence prévue par l'entreprise, par exemple à l'ouverture et lors d'un contrôle en journée. Garde une trace des relevés si la procédure le demande. Une porte mal fermée ou un appareil surchargé peut perturber le froid.

Réagir sans improviser :
Si tu constates une température inhabituelle, un appareil en panne ou un produit qui semble altéré, préviens rapidement ton responsable. Ne décide pas seul de vendre ou de jeter une denrée. Suis les consignes de l'établissement et consigne l'anomalie si nécessaire.

Contrôle terrain	Action à effectuer
Température affichée	Comparer à la consigne du produit ou de la zone.
Porte et ventilation	Vérifier que la porte ferme et que l'air circule.
Aspect des produits	Isoler les produits abîmés et avertir le responsable.
Propreté du matériel	Nettoyer selon la procédure et se laver les mains.

Dans un mini-cas, le relevé du matin indique 9 °C dans une vitrine réglée à 5 °C. Tu contrôles que la porte est bien fermée, tu évites d'y ajouter des produits, puis tu avertis ton responsable. Le livrable attendu est un relevé daté avec la température, l'anomalie et l'action menée.

Graphique chiffré



Ce qu'il faut retenir

Le froid ralentit le développement des microbes, mais ne remplace jamais l'hygiène. Adapte le stockage à chaque produit et aux consignes du magasin.

- Applique les **consignes de température** et évite le froid excessif pour les produits sensibles.
- Lave-toi les mains, nettoie le matériel et retire les produits abîmés ou moisis.
- Contrôle les équipements et note les relevés selon la procédure.

- En cas d’anomalie, isole les produits concernés et avertis ton responsable sans décider seul de leur sort.

Une inspection attentive, des gestes propres et une réaction rapide contribuent à préserver la qualité des produits et la sécurité sanitaire.

Gestion professionnelle

Présentation de la matière :
En CAP Primeur, la **Gestion professionnelle** t'apprend à suivre les stocks, contrôler les documents commerciaux et calculer les prix. Elle ne possède pas d'épreuve autonome ni de coefficient propre.

Elle intervient dans les épreuves « Approvisionnement, stockage et préparation des fruits et légumes » et « Mise en valeur et vente des fruits et légumes », de **coefficient 6 chacune**, hors PSE.

Tu es évalué en CCF pendant la formation ou en examen final, suivant ton statut. En ponctuel, ces épreuves durent respectivement **3 h 30** et **2 h 20**, avec écrit, pratique et oral pour la vente.

Conseil :
Je te conseille de consacrer **15 minutes régulières** aux calculs commerciaux. Entraîne-toi avec une commande fictive de pommes, puis vérifie les quantités, les prix et le total. Écris chaque étape pour repérer tes erreurs sans te décourager.

Prépare une fiche par méthode et conserve tes exercices corrigés. Pendant tes périodes en entreprise, demande à observer un inventaire. Relie ensuite cette expérience aux exercices étudiés en cours.

Table des matières

Chapitre 1 : L'entreprise et les acteurs de la filière ..... Aller
1. Comprendre l'entreprise primeur ..... Aller
2. Repérer les acteurs de la filière ..... Aller
Chapitre 2 : Règles commerciales et information du consommateur ..... Aller
1. Afficher les prix correctement ..... Aller
2. Informer sur l'origine et le produit ..... Aller
3. Appliquer les règles en situation de vente ..... Aller
Chapitre 3 : Suivre les stocks, les pertes et la production ..... Aller
1. Suivre les stocks ..... Aller
2. Repérer et limiter les pertes ..... Aller
3. Organiser et suivre la production ..... Aller
Chapitre 4 : Prix de vente, TVA et documents commerciaux ..... Aller
1. Calculer un prix de vente ..... Aller
2. Appliquer la TVA ..... Aller
3. Utiliser les documents commerciaux ..... Aller

Chapitre 1 : L'entreprise et les acteurs de la filière

1. Comprendre l'entreprise primeur :

Le rôle de l'entreprise :
Une entreprise primeur achète des fruits et des légumes, puis les prépare et les vend à ses clients. Elle peut être un commerce indépendant, un magasin spécialisé, un marché ou un rayon de grande surface. Son objectif est de satisfaire les clients tout en équilibrant ses dépenses et ses recettes.

Les activités au quotidien :
En magasin, le travail ne se limite pas à vendre. Tu peux réceptionner les produits, vérifier leur qualité, les ranger, les présenter, conseiller les clients et suivre les stocks. Chaque tâche compte, car un produit abîmé ou mal conservé peut entraîner une perte pour l'entreprise.

Exemple d'organisation d'une journée :
À l'ouverture, tu contrôles 12 cagettes livrées, puis tu ranges les produits les plus fragiles au frais. Tu installes ensuite l'étal et tu notes les produits à réapprovisionner. Cette organisation aide l'équipe à limiter les pertes et à servir les clients rapidement.

2. Repérer les acteurs de la filière :

Du champ au client :
La filière rassemble les personnes et les entreprises qui interviennent avant l'achat. Le producteur cultive ou récolte les fruits et légumes. Le grossiste ou la coopérative regroupe les produits. Le transporteur les achemine, puis le primeur les prépare et les vend au client.

Les partenaires et leurs rôles :
Tu échanges avec plusieurs interlocuteurs pour assurer la qualité et la disponibilité des produits. Comprendre leur rôle t'aide à poser les bonnes questions, par exemple sur l'origine, la date de récolte ou les conditions de livraison.

Acteur	Son rôle
Producteur	Cultive et récolte les produits
Grossiste ou coopérative	Regroupe et vend les produits
Transporteur	Achemine les produits jusqu'au magasin
Primeur	Contrôle, présente et vend les produits
Client	Choisit et achète les produits

Exemple de réception d'une livraison :
Tu reçois 8 cagettes de pommes. Tu compares les quantités avec le bon de livraison, tu vérifies l'état de 2 ou 3 fruits par cagette et tu signales immédiatement toute anomalie au responsable. Le livrable attendu est un bon de réception complété, avec les réserves notées si nécessaire.

Ta check-list sur le terrain :

- Vérifie que la livraison correspond au bon de commande.
- Observe la fraîcheur et l'état des produits.
- Note les quantités manquantes ou les produits abîmés.
- Range chaque produit selon ses besoins de conservation.
- Transmets les informations utiles à ton responsable.

Ce qu'il faut retenir

L'entreprise primeur achète, prépare et vend des fruits et légumes. Ton travail contribue à satisfaire les clients, à maîtriser les stocks et à limiter les pertes.

- Au quotidien, tu réceptionnes, contrôles, ranges et présentes les produits, tout en conseillant les clients.
- La filière relie le **producteur**, le grossiste ou la coopérative, le transporteur, le primeur et le client.
- À la livraison, compare les quantités au bon, vérifie l'état des produits et signale les anomalies.

En comprenant le rôle de chaque acteur et en respectant les **règles de réception** et de conservation, tu contribues à la qualité du service et au bon fonctionnement de l'entreprise.

Chapitre 2 : Règles commerciales et information du consommateur

1. Afficher les prix correctement :

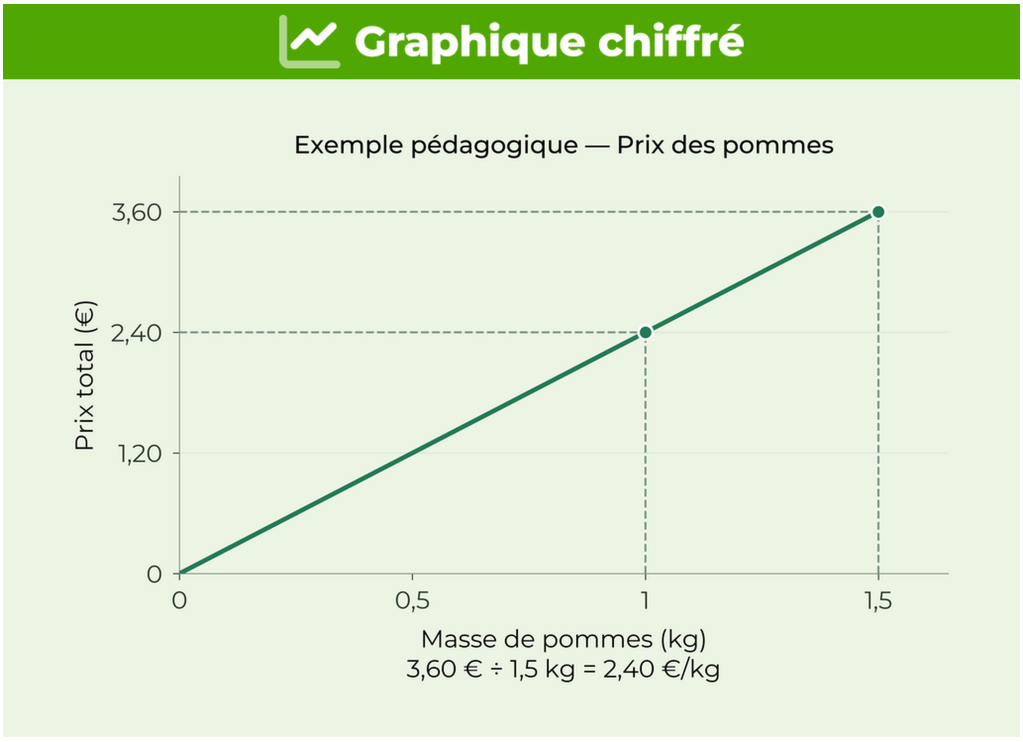
Prix lisible et compréhensible :
En magasin, chaque prix doit être visible, lisible et indiqué en euros, toutes taxes comprises. Place l'étiquette près du bon produit. Un prix mal placé peut tromper le client, même si ce n'était pas ton intention.

Prix à la pièce ou au kilogramme :
Pour les fruits et légumes vendus au poids, affiche clairement le prix au kilogramme. Pour les produits préemballés, indique aussi le prix à l'unité de mesure lorsque la règle l'exige. Le client peut ainsi comparer les offres sans devoir te demander le prix.

Promotions sans ambiguïté :
Une promotion doit être présentée de façon claire et ne pas induire le client en erreur. Vérifie les dates de l'offre, le prix annoncé et les produits concernés. Sur le terrain, l'erreur fréquente est de laisser une affiche promotionnelle après la fin de l'offre.

Exemple de comparaison des prix :
Un panier de 1,5 kg de pommes à 3,60 € revient à 2,40 € le kilogramme, car tu divises 3,60 € par 1,5. Cette vérification t'aide à contrôler la cohérence entre l'affiche, la balance et le montant payé.

Graphique chiffré



2. Informer sur l'origine et le produit :

Origine des fruits et légumes :
L'origine des fruits et légumes doit être indiquée au client. Pour les produits vendus au détail, la mention doit être affichée avec une taille de caractères égale à celle du prix. Mets à jour l'écriteau dès qu'un nouvel arrivage vient d'un autre pays ou d'une autre région.

Des informations exactes :
Ne confonds pas l'origine avec le lieu de conditionnement ou le nom du fournisseur. Une couleur, un drapeau ou une expression comme « du terroir » ne remplace pas une information exacte. Si tu n'es pas sûr, vérifie le document de livraison ou demande à ton responsable avant de répondre.

Qualité et conseils de vente :
Présente le produit honnêtement. Tu peux renseigner le client sur la variété, l'état de maturité, la conservation ou l'usage en cuisine, si tu disposes de ces informations. Évite de promettre une qualité ou une provenance que tu ne peux pas vérifier.

Exemple de changement d'origine :
Le matin, les poires affichées viennent de France. Après une rupture, tu reçois 12 kg de poires d'Espagne. Avant de les mettre en rayon, remplace l'étiquette d'origine et vérifie que le prix correspond bien au nouveau lot.

3. Appliquer les règles en situation de vente :

Vérifications avant l'ouverture :
Avant l'arrivée des clients, vérifie les prix, les unités, les origines et les promotions. Cette routine prend quelques minutes, mais elle évite les hésitations en caisse et les explications difficiles. Quand un produit change de lot, pense à contrôler aussi son étiquette.

À vérifier	Question à te poser
Prix	Est-il lisible et associé au bon produit ?
Unité	Le prix est-il indiqué au kilogramme si nécessaire ?
Origine	L'affichage correspond-il au lot en rayon ?
Promotion	Les dates et les produits concernés sont-ils corrects ?
Caisse	Le prix scanné correspond-il au prix affiché ?

Mini-cas et livrable attendu :
Tu reçois 2 cagettes de 6 kg de tomates à 2,80 € le kilogramme. L'origine affichée en rayon ne correspond pas au bon de livraison. Mets les cagettes de côté, vérifie le

document, corrige l'affichage avant la vente et contrôle le prix en caisse. Le livrable attendu est une étiquette exacte indiquant le produit, l'origine et le prix au kilogramme.

Quand tu as un doute ?
Ne devine pas et ne laisse pas une information incertaine en rayon. Préviens ton responsable, vérifie le bon de livraison ou la fiche produit, puis corrige l'affichage. C'est une habitude professionnelle simple qui protège le client et évite les erreurs de vente.

Ce qu'il faut retenir

Tu dois fournir au client des informations **claires et exactes** sur les prix, les promotions et les produits.

- Affiche le prix en euros TTC, lisiblement et près du bon produit, avec le prix au kilogramme si nécessaire.
- Indique l'**origine réelle** du lot et mets l'affichage à jour à chaque changement.
- Vérifie les dates et les produits concernés par les promotions, ainsi que le prix scanné en caisse.
- En cas de doute, contrôle le bon de livraison ou demande à ton responsable, sans deviner.

Avant l'ouverture, vérifie les étiquettes et les informations en rayon. Cette routine protège le client et prévient les erreurs de vente.

Chapitre 3 : Suivre les stocks, les pertes et la production

1. Suivre les stocks :

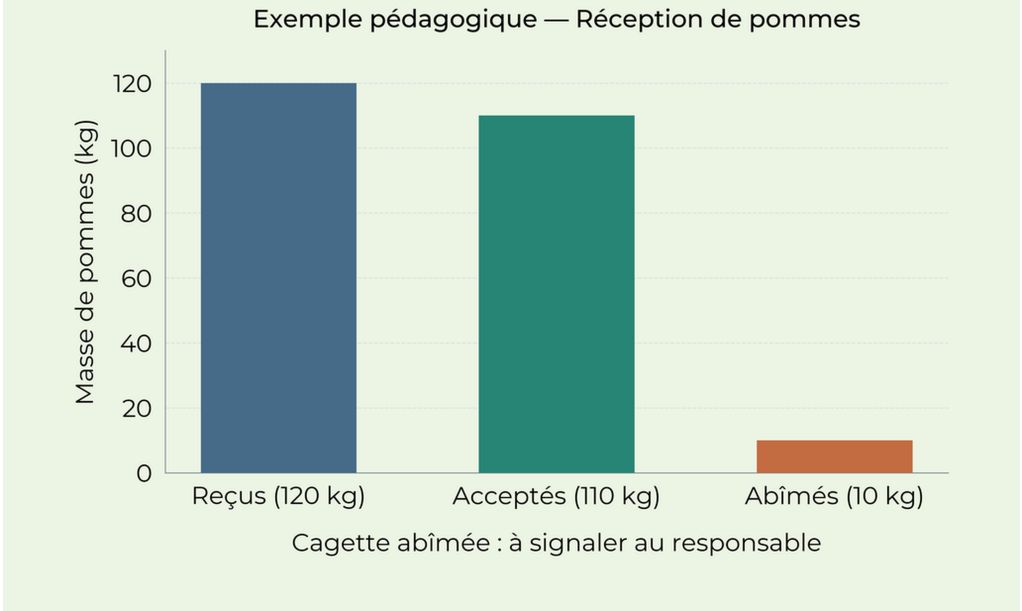
À quoi sert le suivi :
Suivre tes stocks, c'est savoir ce que tu as, ce que tu reçois et ce que tu vends. Tu évites ainsi les ruptures, les commandes trop importantes et les produits oubliés. En primeur, c'est essentiel, car les fruits et légumes sont périssables.

Les gestes à adopter :
À la réception, vérifie les quantités, l'état des produits et les dates indiquées sur les colis. Range ensuite les produits selon leurs besoins de conservation, en appliquant la règle du premier entré, premier sorti. Note les entrées et les sorties sur le support utilisé par ton magasin.

À contrôler	Pourquoi c'est utile	Exemple
Quantité reçue	Repérer une erreur de livraison	Comparer les colis livrés au bon
État des produits	Écarter les produits abîmés	Signaler des fraises écrasées
Stock restant	Préparer la commande suivante	Compter les cagettes de pommes

Exemple de contrôle de stock :
Tu reçois 12 cagettes de pommes de 10 kg. Après vérification, 1 cagette est abîmée. Tu notes 110 kg acceptés et tu signales le problème au responsable. Le livrable attendu est une fiche de réception corrigée, avec la quantité acceptée et l'anomalie.

Graphique chiffré



2. Repérer et limiter les pertes :

Comprendre les pertes :
Une perte correspond à un produit qui ne peut plus être vendu dans son état habituel. Elle peut venir d'un choc, d'un mauvais stockage, d'un produit trop mûr ou d'une erreur de manipulation. La noter aide l'équipe à comprendre ce qui se passe et à agir.

Réagir sans masquer le problème :
Trie les produits régulièrement et isole ceux qui sont abîmés. Selon les consignes du magasin, certains produits encore consommables peuvent être proposés en vente rapide ou utilisés autrement. Ne vends jamais un produit douteux et demande conseil si tu hésites.

Check-list sur le terrain :

- Regarde les produits fragiles au moins à chaque prise de poste.
- Retire les produits abîmés de l'étal sans attendre.
- Note le produit, la quantité, la date et le motif de la perte.
- Préviens le responsable si une perte importante se répète.
- Adapte le rangement pour éviter de nouveaux chocs ou écrasements.

Exemple de suivi des pertes :
En fin de journée, tu constates que 2 kg de pêches sont trop mûrs pour être vendus. Tu les pèses, tu notes la quantité et le motif sur la fiche de pertes, puis tu préviens ton responsable. Le livrable attendu est une fiche datée, remplie et transmise à l'équipe.

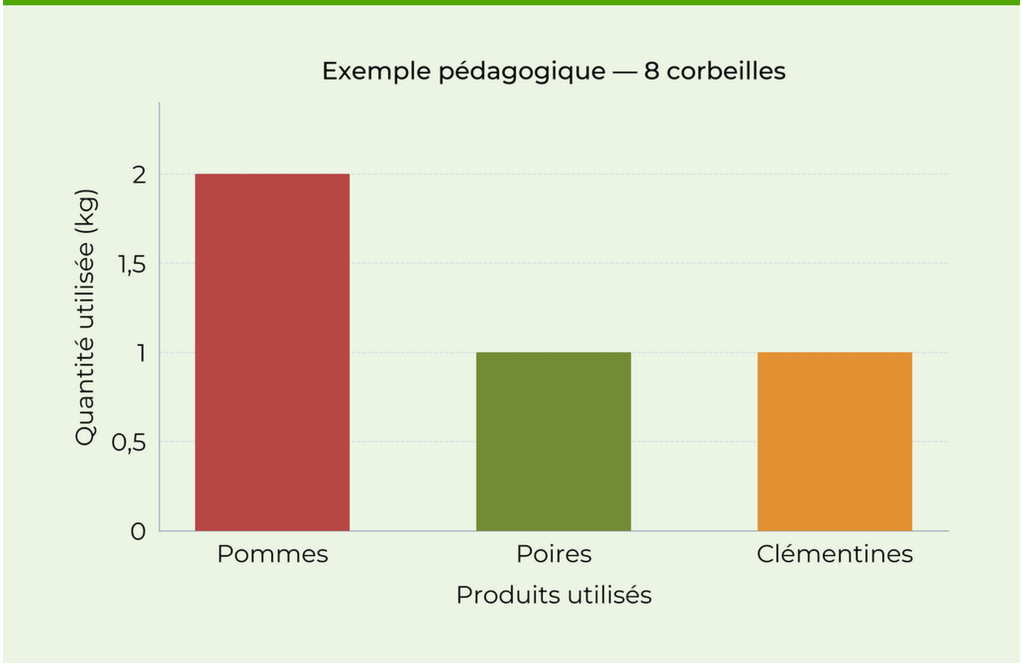
3. Organiser et suivre la production :

Préparer le travail :
En magasin, la production peut comprendre le lavage si les consignes le prévoient, la découpe, l'épluchage ou la préparation de corbeilles et de produits prêts à vendre. Avant de commencer, vérifie la demande, les quantités, le matériel et les règles d'hygiène.

Mesurer le résultat :
Pèse les quantités utilisées et les produits finis quand c'est demandé. Note aussi les pertes liées à la préparation, comme les épluchures ou les morceaux écartés. Ces informations aident à ajuster les quantités produites et à mieux prévoir les besoins du magasin.

Exemple de production de corbeilles :
Pour préparer 8 corbeilles de fruits, tu utilises 2 kg de pommes, 1 kg de poires et 1 kg de clémentines. Tu contrôles chaque corbeille et tu inscris la quantité produite sur la fiche de suivi. Le livrable attendu est une fiche indiquant 8 corbeilles préparées, les produits utilisés et les éventuels écarts.

Graphique chiffré



Astuce de terrain :
Quand tu notes un chiffre, fais-le tout de suite, pas de mémoire en fin de journée. Une petite erreur de quantité peut fausser le stock et la prochaine commande. Garde une écriture lisible et signale rapidement les écarts à ton responsable.

Ce qu'il faut retenir

Un suivi rigoureux des stocks, des pertes et de la production limite le gaspillage et facilite les commandes. Note les informations au fur et à mesure.

- À la réception, vérifie les **quantités et l'état**, puis range selon le principe du premier entré, premier sorti.
- Trie les produits, isole les articles abîmés et consigne les pertes sans vendre de produit douteux.
- Avant la production, vérifie les besoins, le matériel et l'hygiène, puis note les quantités utilisées et préparées.

Transmets rapidement les anomalies à ton responsable. Des données précises aident l'équipe à prévenir les pertes et à ajuster ses prochaines commandes.

Chapitre 4 : Prix de vente, TVA et documents commerciaux

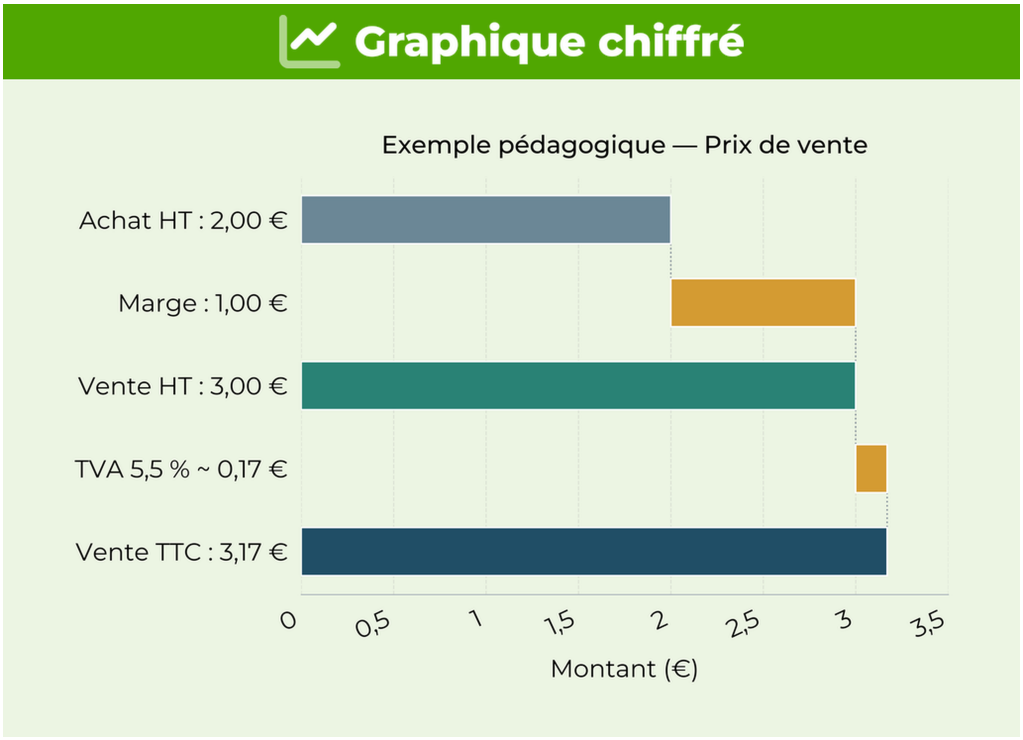
1. Calculer un prix de vente :

Comprendre le prix et la marge :
En magasin, ton prix doit couvrir le coût d'achat et les frais de l'entreprise, tout en restant adapté aux clients. La marge commerciale se calcule ainsi : prix de vente hors taxes moins prix d'achat hors taxes. Elle aide à vérifier si une vente contribue aux dépenses du commerce.

Calculer pas à pas :
Pour obtenir un prix de vente toutes taxes comprises, tu ajoutes la TVA au prix hors taxes. Avec un taux de 5,5 %, multiplie le prix hors taxes par 1,055. Pour retrouver le prix hors taxes, divise le prix TTC par 1,055.

Calcul	Exemple	Résultat
Prix de vente HT	Prix d'achat HT de 2,00 € + marge de 1,00 €	3,00 €
TVA à 5,5 %	3,00 € × 0,055	0,165 €, soit environ 0,17 €
Prix de vente TTC	3,00 € + 0,17 €	3,17 €
Marge commerciale	3,00 € HT - 2,00 € HT	1,00 €

Graphique chiffré



Exemple de prix au kilo :
Tu achètes 10 kg de pommes 20 € HT, soit 2 € HT le kilo. Tu fixes une marge de 1 € HT par kilo. Le prix de vente devient 3 € HT, soit environ 3,17 € TTC avec une TVA de 5,5 %. La marge aide à financer les charges, mais elle ne correspond pas au bénéfice net.

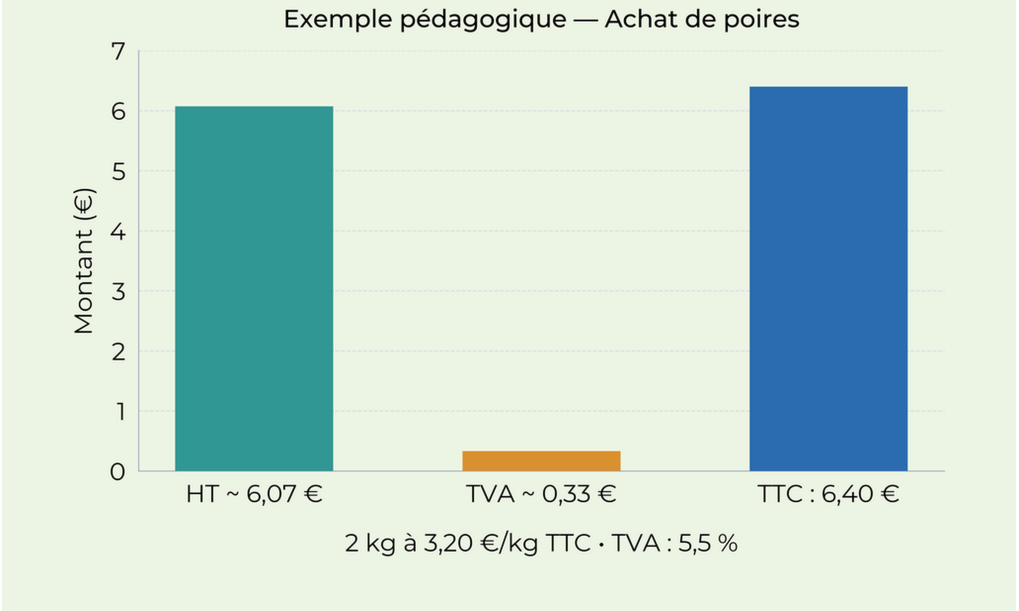
2. Appliquer la TVA :

Repérer le bon taux :
La TVA est un impôt ajouté au prix hors taxes et payé par le client. En France métropolitaine, les fruits et légumes destinés à l'alimentation relèvent généralement du taux de 5,5 %. Des exceptions existent selon le produit et son usage, donc vérifie le taux enregistré dans le logiciel de caisse.

Faire le calcul sans te tromper :
Pour une vente de 12 € HT au taux de 5,5 %, la TVA est de 12 × 0,055, soit 0,66 €. Le client paie 12,66 € TTC. Sur un prix affiché au public, le montant à payer est normalement présenté toutes taxes comprises.

Mini-cas en magasin :
Une cliente achète 2 kg de poires à 3,20 € TTC le kilo. Le total est de 6,40 € TTC. Si le taux applicable est 5,5 %, le prix HT est d'environ 6,07 €, et la TVA d'environ 0,33 €, après arrondi.

Graphique chiffré



Étapes : tu vérifies le prix au kilo, tu pèses les poires, tu contrôles le total sur la balance et tu remets le ticket. Résultat : le montant encaissé est de 6,40 €. Livrable attendu : un ticket de caisse lisible avec le produit, le poids et le prix.

3. Utiliser les documents commerciaux :

Reconnaître les documents :
Le devis présente une offre avant la vente, le bon de commande confirme les produits demandés, le bon de livraison accompagne la marchandise et la facture détaille une vente à régler. Le ticket de caisse prouve un achat courant. Chacun permet de garder une trace et de résoudre plus facilement un désaccord.

Vérifier les informations :
Sur un document, contrôle la date, les produits, les quantités, les prix, le total et les conditions de règlement. Une facture comporte aussi les informations d'identification du vendeur et du client professionnel, ainsi que les éléments de TVA applicables. Si une donnée manque ou semble fausse, signale-le avant de classer le document.

Check-list avant de valider :

- Vérifie le nom et la quantité de chaque produit.
- Compare le prix indiqué avec le prix convenu.
- Contrôle le poids et le total calculé.
- Vérifie le taux de TVA paramétré.
- Classe le document pour le retrouver facilement.

Astuce de stage :
Quand une livraison arrive, compare le bon de livraison avec la commande avant de ranger les produits. J'ai vu des écarts de quelques kilos passer inaperçus pendant le rush du matin. Les repérer tout de suite évite une erreur de stock et facilite la réclamation au fournisseur.

Ce qu'il faut retenir

Pour fixer un prix, couvre le coût d'achat et les charges grâce à une **marge commerciale**. Ajoute la TVA au prix HT pour obtenir le prix TTC.

- À 5,5 %, calcule le TTC en multipliant le HT par 1,055, et retrouve le HT en divisant le TTC par 1,055.
- Vérifie le **taux de TVA** applicable au produit dans le logiciel de caisse.
- Contrôle les produits, quantités, prix, totaux et conditions sur les documents commerciaux.
- Compare commande et livraison avant de ranger la marchandise.

Devis, commande, bon de livraison, facture et ticket gardent une trace des opérations. Un contrôle attentif limite les erreurs et facilite les réclamations.

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.