

Brochure n° 3101

Convention collective nationale

IDCC : 992. – **BOUCHERIE,
BOUCHERIE-CHARCUTERIE
ET BOUCHERIE HIPPOPHAGIQUE**
(Commerce de détail de boucherie)
(13^e édition. – Octobre 2003)

AVENANT N° 108 DU 7 DÉCEMBRE 2005
RELATIF À LA CRÉATION DU CERTIFICAT DE QUALIFICATION
PROFESSIONNELLE « REPRENEUR, CRÉATEUR ET RESPONSABLE
D'ENTREPRISE »

NOR : *ASET0650026M*
IDCC : *992*

Article 1^{er}

Les parties signataires décident de créer un certificat de qualification professionnelle intitulé : « repreneur, créateur et responsable d'entreprise ».

Article 2

Le titulaire du certificat de qualification professionnelle de « repreneur, créateur et responsable d'entreprise » se situe au niveau VI, échelon B, de la grille de classification des emplois.

Article 3

Le référentiel de formation permettant d'accéder au certificat de qualification professionnelle (CQP) de « repreneur, créateur et responsable d'entreprise » figure en annexe du présent avenant sous la présentation suivante :

- référentiel de certification ;
- savoirs associés ;

- règlement d'examen ;
- définition des épreuves.

Article 4

A titre expérimental, pour la première année, éventuellement reconductible, l'organisation de la formation est confiée aux écoles nationales professionnelles de la branche de la boucherie.

Article 5

Un suivi et un bilan annuels de ce CQP sont effectués et soumis à la commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle de la branche.

Article 6

Les parties signataires demanderont l'extension du présent avenant dès sa signature, de sorte qu'il soit applicable dans tous les établissements entrant dans le champ d'application de la présente convention.

Fait à Paris, le 7 décembre 2005.

Suivent les signatures des organisations ci-après :

Organisations patronales :

CFBCT ;
FBHF.

Syndicats de salariés :

FGTA-FO ;
FGA-CFDT ;
FNAA CFE-CGC ;
CSFV-CFTC.

ANNEXE

Dispositions générales

1. Public éligible

Toute personne justifiant d'une expérience en boucherie, charcuterie, traiteur, souhaitant reprendre, créer une entreprise ou se perfectionner dans les domaines de la gestion.

Il devra exprimer ses motivations ainsi que son parcours professionnel par courrier afin de justifier sa candidature.

2. Cadre juridique

Le certificat de qualification professionnelle « repreneur, créateur et responsable d'entreprise » se prépare :

- soit par la voie de la formation continue en cours oraux ou à distance ;
- soit dans le cadre d'une période ou d'un contrat de professionnalisation.

3. Modalités pédagogiques en formation continue

Celles-ci doivent être soumises à la CPNEFP pour agrément :

- en cours oraux : un temps de formation équivalent à celui dispensé en centre dans le cadre d'une formation en alternance est exigé ;
- en cours à distance : ceux-ci doivent faire l'objet d'un contrat de formation spécifiant notamment les périodes de regroupements obligatoires.

La validation des acquis de l'expérience, organisée par la CPNEFP, peut réduire le temps de formation.

Une période d'expérimentation de 1 an par les organismes de formation nationaux est obligatoire.

4. Modalités pédagogiques en alternance

Celles-ci doivent être conformes à la législation, notamment sur le temps de formation en centre, et sur la coordination nécessaire entre le centre de formation et l'entreprise. Par ailleurs, les tuteurs peuvent être appelés à effectuer une journée de formation en début d'accomplissement du contrat.

5. Modalités d'évaluation d'acquisition des compétences

Celles-ci s'évaluent par la présentation d'un mémoire.

Le certificat de qualification professionnelle est délivré au terme de la formation, selon les modalités définies par l'avenant n° 81 de la convention collective nationale de la branche professionnelle.

6. Positionnement

Le détenteur du CQP « repreneur, créateur et responsable d'entreprise » s'inscrit au niveau VI, échelon B dans la grille de classification des emplois de la convention collective nationale de la branche professionnelle.

Descriptif des activités

Les différentes fonctions de gestion de l'activité boucherie-charcuterie-traiteur :

- créer, reprendre, développer une entreprise ;
- suivre le bon fonctionnement de l'entreprise ;
- déterminer les prix ;
- vendre le produit ;
- gérer le personnel ;
- entretenir les locaux et le matériel ;
- assurer la sécurité.

Tableau de détail des activités

FONCTION	TÂCHES	CONDITIONS D'EXERCICE		
		Moyens et ressources	Autonomie, responsabilité	Résultats attendus
Créer, reprendre, développer une entreprise.	Etude de l'affaire. Plan de financement. Les démarches. Choisir les statuts appropriés. Adopter un régime matrimonial.	Documents comptables. Méthodes de calcul. Etude de marché.	Autonome.	Viabilité de l'affaire.
Suivre le bon fonctionnement de l'entreprise.	Analyse de documents de synthèse (bilan, compte de résultat). Suivi des amortissements. Anticiper le taux d'imposition de l'entreprise.	Documents de synthèse. Documents comptables annexes Outils d'analyse. Aide juridique.	Autonome.	Bonne gestion.
Déterminer les prix.	Analyser les différents coûts. Fixer les prix de vente au détail. Effectuer des contrôles. Etablir des documents préparatoires.	Documents de synthèse. Produits carcasses. Méthodes de calcul. Pièces comptables et documents annexes. Tableur.	Autonome.	Prix conformes aux objectifs de marge et au pouvoir d'achat de la clientèle.

FONCTION	TÂCHES	CONDITIONS D'EXERCICE		
		Moyens et ressources	Autonomie, responsabilité	Résultats attendus
Vendre le produit.	L'étalage. Gestion de la traçabilité. La vente. La publicité.	Documents de traçabilité. Des produits destinés à la vente. Les matériels et les outillages adaptés. Un magasin. Des clients. Un budget publicité. Moyens de communication.	Autonome.	Chiffre d'affaires conforme aux attentes et clients satisfaits.
Gérer le personnel.	Manager et motiver une équipe. Adopter un style de management. Prendre en compte les droits des salariés et les accords de branche.	Du personnel. Service juridique.	Autonome.	Personnel motivé.
Entretien des locaux et le matériel.	Nettoyage et désinfection des locaux, des équipements et des matériels.	Protocole de nettoyage et désinfection. Matériels et produits adaptés.	Autonome et responsable.	Etat sanitaire satisfaisant. Maintien de la propreté.
Assurer la sécurité.	Respect de la réglementation. Entretien du matériel. Veiller à la bonne application des consignes de sécurité.	Consignes de sécurité. Le document unique de sécurité.	Autonome.	Maîtrise des risques.

Référentiel de certification

Créer, reprendre, développer une entreprise

SAVOIR-FAIRE, ÊTRE CAPABLE	CONDITIONS DE RÉALISATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>D'étudier une affaire.</p> <p>D'établir un plan de financement.</p> <p>De cerner les démarches à réaliser.</p> <p>De choisir les statuts appropriés.</p> <p>D'adopter un régime matrimonial.</p>	<p>Projet de création, reprise ou développement.</p> <p>Documents comptables.</p> <p>Méthodes de calculs.</p> <p>Informations juridiques.</p>	<p>Création ou reprise réussie.</p> <p>Chiffre d'affaires en augmentation.</p> <p>Statuts appropriés.</p> <p>Régime matrimonial adapté.</p>

Suivre le bon fonctionnement de l'entreprise

SAVOIR-FAIRE, ÊTRE CAPABLE	CONDITIONS DE RÉALISATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>D'analyser les documents de synthèse.</p> <p>De cerner l'incidence des amortissements.</p> <p>D'anticiper le taux d'imposition.</p>	<p>Outils d'analyse.</p> <p>Supports comptables.</p> <p>Bilan.</p> <p>Compte de résultat.</p> <p>Service juridique.</p>	<p>Taux d'imposition maîtrisé.</p> <p>Suivi de gestion correct.</p>

Déterminer les prix

SAVOIR-FAIRE, ÊTRE CAPABLE	CONDITIONS DE RÉALISATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>D'analyser les besoins de l'entreprise.</p> <p>De fixer les prix au détail.</p> <p>De contrôler la marge.</p> <p>De prendre en compte les documents nécessaires.</p> <p>De remplir les documents préparatoires.</p>	<p>Documents de synthèse.</p> <p>Pièces comptables.</p> <p>Matériels et outillage adaptés.</p> <p>Méthodes de calcul.</p>	<p>Prix en adéquation avec les objectifs et le pouvoir d'achat de la clientèle.</p> <p>Marge conforme aux besoins de l'entreprise.</p>

Vendre le produit

Les règles d'hygiène et de sécurité doivent être respectées.

SAVOIR-FAIRE, ÊTRE CAPABLE	CONDITIONS DE RÉALISATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>De mettre en place une traçabilité.</p> <p>De positionner les produits dans la vitrine.</p> <p>De vendre le produit.</p> <p>De répondre aux attentes des clients.</p> <p>De définir une action publicitaire.</p>	<p>Matières d'œuvre.</p> <p>Étiquettes.</p> <p>Matériels et outillages adaptés.</p> <p>Clients.</p> <p>Environnement commercial.</p> <p>Budget publicité.</p>	<p>Bonne présentation des produits.</p> <p>Respect de la réglementation.</p> <p>Augmentation du nombre de clients.</p>

Gérer le personnel

SAVOIR-FAIRE, ÊTRE CAPABLE	CONDITIONS DE RÉALISATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
De manager une équipe. De motiver une équipe. D'adopter un style de management. De prendre en compte les textes législatifs.	Du personnel. Service juridique. Méthodes de management.	Personnel motivé. Pas de conflit. Respect de la législation.

Entretien des locaux et le matériel

Les règles d'hygiène et de sécurité doivent être respectées.

SAVOIR-FAIRE, ÊTRE CAPABLE	CONDITIONS DE RÉALISATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
De nettoyer. De désinfecter. D'entretenir. De choisir et d'utiliser les produits et les matériels. De contrôler visuellement.	Matériels et produits d'entretien. Protocole de nettoyage et de désinfection.	Etat sanitaire satisfaisant. Respect de la réglementation. Bonne application du guide de bonnes pratiques d'hygiène.

Assurer la sécurité

Les règles de sécurité doivent être respectées.

SAVOIR-FAIRE, ÊTRE CAPABLE	CONDITIONS DE RÉALISATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
D'appliquer la réglementation. D'entretenir le matériel. De veiller à la bonne application des consignes.	Affiches. Consignes de sécurité. Réglementation en vigueur. Document unique de sécurité.	Respect de la réglementation. Bonne lisibilité des consignes. Maîtrise des risques.

Savoirs associés

Le formateur doit faire appel aux différents savoirs pratiques et théoriques tout au long de la formation.

Il doit en outre développer les savoirs associés aux savoir-faire du référentiel de certification.

Module : analyse et fonctionnement de l'entreprise

I. – Analyse du projet :

- A. – L'étude de l'affaire ;
- B. – Le plan de financement ;
- C. – La reprise, la succession et la création.

II. – La comptabilité :

- A. – Le bilan ;
- B. – Le compte de résultat ;
- C. – Les amortissements comptables ;
- D. – L'amortissement du prêt bancaire.

III. – La gestion du produit :

- A. – L'étude des coûts ;
- B. – La détermination des prix de vente des produits carnés ;
- C. – Le contrôle de marge par famille ;
- D. – La fiche de caisse.

IV. – Informatique :

- A. – Les principaux logiciels ;
- B. – Les moyens de communication.

V. – Le management du personnel :

- A. – Les rôles et fonction du manager ;
- B. – La motivation de l'équipe ;
- C. – Acquérir un style de management.

Module : connaissances professionnelles

- I. – Les techniques commerciales :
 - A. – L'étalage ;
 - B. – La vente ;
 - C. – La publicité.
- II. – L'hygiène, la traçabilité et la sécurité :
 - A. – L'hygiène dans l'entreprise ;
 - B. – La traçabilité ;
 - C. – La prévention des risques professionnels.

Module : environnement juridique

- I. – Droit du travail :
 - A. – Le contrat de travail ;
 - B. – La convention collective ;
 - C. – La formation professionnelle.
- II. – Droit commercial :
 - A. – Le bail commercial ;
 - B. – Le fonds de commerce ;
 - C. – Les statuts du chef d'entreprise ;
 - D. – Les statuts du conjoint ;
 - E. – Les statuts de l'entreprise.
- III. – Droit fiscal :
 - A. – L'impôt sur le revenu ;
 - B. – L'impôt sur les sociétés ;
 - C. – La taxe professionnelle ;
 - D. – La TVA.
- IV. – Droit civil :
 - Les régimes matrimoniaux.

Analyse et fonctionnement de l'entreprise

I. – Analyse du projet

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES
<p>A. – L'étude de l'affaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> – les informations à collecter ; – l'évaluation de l'affaire ; – le marché. <p>B. – Le plan de financement :</p> <ul style="list-style-type: none"> – les principales ressources ; – les principaux besoins ; – Le besoin en fonds de roulement. <p>C. – La reprise, la succession et la création :</p> <ul style="list-style-type: none"> – les avantages ; – les inconvénients ; – les différentes démarches à effectuer. 	<p>Réaliser un diagnostic de l'affaire.</p> <p>Elaborer un plan de financement.</p> <p>Cerner le contexte de la reprise, succession et création d'entreprise.</p>

II. – La comptabilité

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES
<p>A. – Le bilan :</p> <ul style="list-style-type: none"> – sa structure (actif, passif) ; – les présentations en fonction du régime : <ul style="list-style-type: none"> – forfait ; – réel simplifié ; – réel normal. 	<p>Etre capable d'établir un bilan d'après des soldes issus de la comptabilité.</p> <p>Connaître les principaux régimes fiscaux.</p>

III. – La gestion du produit

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES
<p>A. – L'étude des coûts :</p> <ul style="list-style-type: none"> - les charges directes ; - les charges indirectes ; - le coût de revient ; - le prix de vente. <p>B. – La détermination des prix de vente au détail des produits carnés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - les rendements ; - l'échelle de valeur ; - les différents coefficients ; - l'objectif de marge ; - les prix de vente au détail. <p>C. – Le contrôle de marge par famille :</p> <ul style="list-style-type: none"> - les achats commercialisés ; - les recettes réalisées ; - l'inventaire. <p>D. – La fiche de caisse :</p> <ul style="list-style-type: none"> - sa structure ; - sa tenue. 	<p>Déterminer le coût de revient d'une préparation bouchère ou charcutière ainsi que son prix de vente.</p> <p>Elaborer une grille de prix de vente au détail d'après un objectif de marge donné.</p> <p>Réaliser un contrôle de marge.</p> <p>Compléter une fiche de caisse d'après des informations données.</p>

IV. – Informatique

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES
<p>A. – Les principaux logiciels :</p> <ul style="list-style-type: none"> – traitement de texte ; – tableur ; – programmes professionnels. <p>B. – Les moyens de communication :</p> <ul style="list-style-type: none"> – internet ; – intranet. 	<p>Etre en mesure d'établir un document ou une feuille de calcul avec l'aide des principaux logiciels.</p> <p>Connaître les moyens de communication.</p>

V. – Le management du personnel

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES
<p>A. – Les rôles et fonctions du manager :</p> <ul style="list-style-type: none"> – l'attitude à adopter ; – les compétences requises. <p>B. – La motivation de l'équipe :</p> <ul style="list-style-type: none"> – les sources de la motivation ; – la délégation ; – la communication. <p>C. – Acquérir un style de management :</p> <ul style="list-style-type: none"> – les différents styles ; – savoir féliciter et réprimander. 	<p>Connaître les rôles et fonctions du manager.</p> <p>Etre capable de motiver son équipe.</p> <p>Savoir définir son style de management.</p>

Connaissances professionnelles

I. – Les techniques commerciales

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES
<p>A. – L'étalage :</p> <ul style="list-style-type: none"> - l'assortiment ; - la définition ; - cohérence et rentabilité ; - la zone de chalandise ; <p>- présentation marchande ;</p> <ul style="list-style-type: none"> - les 4 niveaux de présentation ; - impact des ventes selon la hauteur de présentation. <p>- le linéaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> - classement par famille ; - classement par sous-famille ; - séparation ; - mise en avant ; - rythme linéaire 	<p>Connaître les bases de présentation marchande.</p>

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES
<p>B. – La vente :</p> <ul style="list-style-type: none"> – les acteurs de la vente : – le client ; – le vendeur ; <p>– les étapes de la vente :</p> <ul style="list-style-type: none"> – le contact ; – l'approche ; – l'argumentaire ; – la conclusion de la vente. <p>C. – La publicité :</p> <ul style="list-style-type: none"> – Définir une stratégie ; – la réalisation d'un projet publicité. 	<p>Cerner les différents types et catégories de clients. Mettre en pratique les aptitudes et techniques liées à une relation commerciale. Respecter les étapes de la vente nécessaires à son bon déroulement.</p> <p>Elaborer un projet publicité tout en tenant compte des contraintes.</p>

II. – L'hygiène, la traçabilité et la sécurité

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES
<p>A. – L'hygiène dans l'entreprise :</p> <ul style="list-style-type: none"> – les points clés ; – les autocontrôles ; – la maîtrise des risques sanitaires ; – l'application du guide de bonnes pratiques ; – la gestion des MRS. <p>B. – La traçabilité :</p> <ul style="list-style-type: none"> – mise en place de l'information ; – L'étiquetage ; – les risque sanitaires. 	<p>Respect des règles d'hygiène dans l'entreprise et l'application des bonnes pratiques d'hygiène.</p> <p>Etre capable d'établir une traçabilité appropriée à un point de vente.</p>

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES
<p>C. – La prévention des risques professionnels :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la réglementation ; - les risques liés au métier ; - les conditions de travail ; - les secours ; - les aides financières. 	<p>Maîtriser la réglementation ainsi que les risques professionnels.</p>

Environnement juridique

I. – Droit du travail

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES
<p>A. – Le contrat de travail :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le CDI ; - les CDD ; - les contrats aidés ; - la rupture du contrat. <p>B. – La convention collective :</p> <ul style="list-style-type: none"> - aperçu général ; - les salaires et qualification ; - la durée du travail ; - les particularités. <p>C. – La formation professionnelle :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la formation continue ; - l'alternance ; - le droit individuel à la formation. 	<p>Savoir proposer un contrat approprié à une situation donnée. Connaître les principales modalités de rupture du contrat de travail.</p> <p>Connaître, appliquer et respecter la convention collective de la branche.</p> <p>Cerner les différentes approches de formation mises en place par la profession.</p>

II. – Droit commercial

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES
<p>A. – Le bail commercial :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la fixation du loyer ; - l'utilisation des locaux ; - les clauses particulières ; - le renouvellement du bail ; - la cession du bail et sous-location ; - la fin du bail. 	<p>Maîtriser les points clefs du bail. Connaître les modalités de renouvellement, de cession et de fin de bail.</p>
<p>B. – Le fonds de commerce :</p> <ul style="list-style-type: none"> - éléments constitutifs ; - la création ; - la vente ; - la mise en gérance ; - la mise en gérance ; - l'apport en société. 	<p>Connaître les éléments constitutifs du fonds de commerce. Cerner les principales particularités liées à la création, vente, gérance et apport en société d'un fonds de commerce.</p>
<p>C. – Les statuts du chef d'entreprise :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le régime salarié ; - Le régime non salarié ; - estimation des cotisations. 	
<p>D. – Les statuts du conjoint :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le conjoint collaborateur ; - le conjoint salarié ; - le conjoint associé ; - estimation des cotisations. 	<p>Justifier le choix d'un statut pour : <ul style="list-style-type: none"> - le chef d'entreprise ; - le conjoint ; - l'entreprise. </p>

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES
<p>E. – Les statuts de l'entreprise :</p> <ul style="list-style-type: none"> – l'entreprise individuelle ; – la SARL ; – l'EURL ; – la SA. 	

III. – Droit fiscal

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES
<p>A. – L'impôt sur le revenu :</p> <ul style="list-style-type: none"> – les revenus professionnels ; – le calcul de l'impôt ; – Les réductions et crédits d'impôt. <p>B. – L'impôt sur les sociétés :</p> <ul style="list-style-type: none"> – taux ; – le calcul de l'impôt. <p>C. – La taxe professionnelle :</p> <ul style="list-style-type: none"> – les bases d'imposition ; – valeur locative ; – réduction, plafonnement, dégrèvement. <p>D. – La TVA.</p>	<p>Apprendre le système d'imposition des revenus professionnels.</p> <p>Appréhender le calcul de l'impôt sur les sociétés.</p> <p>Identifier les principaux éléments servant de base au calcul de la taxe professionnelle.</p> <p>Cerner les principales contraintes liées à l'assujettissement à la TVA.</p>

IV. – Droit civil

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES
<p>Les régimes matrimoniaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le régime légal ; - les régimes conventionnels. 	<p>Justifier le choix d'un régime en fonction d'une situation donnée.</p>

Evaluation des compétences

COMPÉTENCES	COEF.	DURÉE maximum de l'épreuve	FORME de l'épreuve
Analyse et fonctionnement de l'entreprise : - analyse du projet - comptabilité - gestion du produit Environnement juridique : - droit du travail - droit commercial - droit fiscal - droit civil	 3 3 3 0,5 2,5 1,5 1,5	1 heure	Ecrite et orale en fonction du dossier constitué par le candidat
Connaissances professionnelles : - techniques commerciales - hygiène, traçabilité et sécurité	 4 1	30 minutes	Orale et pratique
Total coefficient	20		

Equivalences accordées

Titulaires du brevet professionnel depuis 1999

Module : connaissances professionnelles.

Titulaires du CQP d'assistant chef d'entreprise

Module : connaissances professionnelles ;

Unités :

- gestion du produit ;
- droit du travail.

Définition des épreuves

Epreuve de gestion (coefficient 15)

*Modules : analyse et fonctionnement de l'entreprise
et environnement juridique (coefficient 15)*

Finalités et objectifs de l'épreuve

L'épreuve permet d'évaluer les compétences acquises dans les domaines de la gestion.

Contenus

Cette épreuve porte sur les compétences répertoriées dans le référentiel de certification, à savoir :

- créer, reprendre, développer une entreprise ;
- suivre le bon fonctionnement de l'entreprise ;
- déterminer les prix.

Evaluation

Elle vise à apprécier l'aptitude du candidat à formuler par écrit et à l'oral les compétences suivantes :

- prendre en compte les spécificités de l'entreprise de boucherie-charcuterie-traiteur ;
- adapter son système de gestion aux particularités de la filière ;
- mettre en œuvre les techniques de formation des prix.

Critères d'évaluation

La pertinence des situations présentées.

La clarté et la rigueur des analyses, des présentations.

L'implication personnelle.

Le degré de maîtrise des compétences en matière de gestion.

Forme de l'évaluation : écrite et orale

Un dossier d'étude de projet est établi par le candidat durant sa formation. Celui-ci devra être déposé au centre de formation avant examen par les membres du jury désignés par la CPNEFP (commission paritaire nationale pour l'emploi et la formation professionnelle) de la branche.

Ce même jury chargé de l'entretien oral sera composé de 3 professionnels spécialisés dans les domaines de la gestion de l'entreprise et de l'environnement juridique.

Epreuve de connaissances professionnelles (coefficient 5)

Finalités et objectif de l'épreuve

L'épreuve permet de vérifier les acquis de chaque candidat dans les domaines de :

- l'étalage et la vente ;
- l'hygiène, traçabilité et sécurité.

Evaluation

L'évaluation permet de vérifier que le candidat possède les connaissances indispensables pour assurer le poste de responsable d'entreprise.

Contenu de l'épreuve

L'épreuve comporte obligatoirement :

- une présentation marchande des produits ;
- une mise en situation de vente ;
- un argumentaire commercial approprié au produit.

Elle inclut également des connaissances en :

- hygiène ;
- traçabilité ;
- sécurité.