

Brochure n° 3244

Convention collective nationale

**IDCC : 1505. – COMMERCE DE DÉTAIL DES FRUITS  
ET LÉGUMES, ÉPICERIE ET PRODUITS LAITIERS**

---

AVENANT N° 110 DU 16 DÉCEMBRE 2013  
RELATIF AU CQP « VENDEUR-CONSEIL PRIMEUR »

NOR : ASET1450184M

IDCC : 1505

PRÉAMBULE

La branche professionnelle, du fait de l'évolution de ses métiers, des modes de consommation, des demandes et des publics, a décidé de rénover ses CQP.

Cette démarche s'inscrit dans une actualisation des référentiels de compétences des métiers et une modernisation de la formation professionnelle. Elle souhaite répondre aux besoins spécifiques des entreprises du commerce alimentaire de détail ainsi qu'aux attentes des candidats ayant un projet professionnel dans la branche.

Dans cet esprit, est mis en œuvre un niveau 2 correspondant au CQP de vendeur-conseil dans l'un des métiers de la branche professionnelle :

- CQP « Vendeur-conseil en crèmerie-fromagerie » ;
- CQP « Vendeur-conseil primeur » ;
- CQP « Vendeur-conseil caviste » ;
- CQP « Vendeur-conseil en produits biologiques » ;
- CQP « Vendeur-conseil en épicerie ».

Vendeur-conseil primeur

Qu'ils soient en magasin ou sur marché, les primeurs sélectionnent les meilleurs produits de saison et de la région. Ils savent aussi reconnaître les meilleurs fruits et légumes exotiques, dénicher des produits rares, anciens... pour surprendre et satisfaire leurs clients.

C'est parce qu'ils goûtent les produits, connaissent leur origine et leurs spécificités que les primeurs sont à même de conseiller leurs clients sur la préparation ou la cuisson. Ils savent répondre aux nouvelles tendances en proposant des produits frais prêts à consommer, des corbeilles de fruits et légumes ou en réalisant des buffets et décorations de table pour les réceptions.

Le métier de vendeur-conseil primeur offre de nombreux débouchés. Il peut permettre d'atteindre une autonomie dans son travail et ouvre des possibilités d'entreprendre, de devenir responsable d'un point de vente et, avec l'expérience nécessaire, de reprendre ou de créer son entreprise.

## **Article 1<sup>er</sup>**

### *Description de poste*

#### 1.1. Poste

Vendeur-conseil primeur.

#### 1.2. Mission principale

Le vendeur-conseil primeur assure la sélection, l'affinage, la préparation et la commercialisation des produits ainsi que le conseil des clients au sein de commerces de fruits et légumes. Il participe à l'animation quotidienne du commerce dans le respect de l'hygiène et de la réglementation en vigueur.

#### 1.3. Lieu de travail

Espace de vente de fruits et légumes, sédentaire ou non sédentaire.

#### 1.4. Situation hiérarchique

Le vendeur-conseil primeur est placé sous l'autorité d'un responsable désigné.

#### 1.5. Classification

N3B de la grille de classification de la convention collective n° 3244, selon les modalités de l'avenant-cadre relatif aux CQP.

## **Article 2**

### *Modalités de la certification*

La certification est délivrée par la commission paritaire nationale de l'emploi (CPNE) de la branche professionnelle, selon les dispositions de l'avenant-cadre n° 107 portant rénovation des CQP de la branche professionnelle.

La certification est réalisée selon les dispositions du présent avenant, lequel est annexé aux dispositions de l'avenant-cadre n° 107 portant rénovation des CQP de la branche professionnelle.

#### 2.1. Composition de la commission d'évaluation du CQP (jury)

Sur désignation de la fédération concernée, la commission d'évaluation est composée comme suit :

- un professionnel du métier, président de la commission ;
- deux professionnels.

#### 2.2. Epreuves de certification du CQP

Les épreuves de certification comprennent :

- a) Un questionnaire à choix multiples ;
- b) Une préparation spécifique ;
- c) Une simulation de vente ;
- d) Un entretien avec la commission d'évaluation.

#### 2.3. Outils d'évaluation

La commission d'évaluation émet un avis à l'attention de la commission de certification (CPNE). Cet avis prend en compte :

- les résultats des épreuves ;
- l'avis du tuteur ou du responsable de l'entreprise ;
- le livret de suivi du candidat ;

– l’avis de l’organisme de formation.

#### 2.4. Evaluation dans le cadre de la validation des acquis de l’expérience (VAE)

Pour les évaluations des candidats inscrits dans une démarche de VAE, les éléments suivants sont pris en compte par la commission d’évaluation :

- le dossier de VAE ;
- la mise en situation ;
- l’entretien avec la commission d’évaluation (jury).

#### 2.5. Déroulement de la délibération

Un représentant de la branche professionnelle supervise et coordonne le déroulement des épreuves de certification.

La commission d’évaluation émet un avis circonstancié auprès de la commission de certification (CPNE) qui délivre le CQP.

Les avis émis par la commission d’évaluation sont transmis par un représentant de la branche professionnelle à la CPNE, qui statue selon les modalités prévues par l’avenant-cadre n° 107 portant rénovation des CQP de la branche professionnelle.

### Article 3

#### *Référentiel de compétences et de certification pour le CQP « Vendeur-conseil primeur »*

##### 3.1. Domaines de compétences mis en œuvre dans le CQP

Produits.

Vente et conseil.

Législation et réglementation.

Organisation/gestion de l’unité de vente.

Hygiène et sécurité alimentaire.

Sécurité et environnement.

##### 3.2. Durée maximale des actions de formation

Les actions de formation comprennent, suivant les durées maximales suivantes :

- actions de positionnement : 14 heures ;
- formation en organisme de formation : 340 heures-380 heures ;
- formation interne en entreprise : 180 heures ;
- découverte de la filière : 35 heures ;
- accompagnement dans le cadre de la validation des acquis de l’expérience : 35 heures ;
- évaluation/certification : 7 heures.

#### 3.3. Référentiel de compétences et de certification du CQP « Vendeur-conseil primeur »

##### 3.3.1. Domaines transversaux

COMPÉTENCES TRANSVERSALES	OUTILS D’ÉVALUATION			
	QCM	Préparation spécifique	Simulation de vente	Entretien explicatif
Proposer les produits en fonction d’une demande simple			x	

COMPÉTENCES TRANSVERSALES	OUTILS D'ÉVALUATION			
	QCM	Préparation spécifique	Simulation de vente	Entretien explicatif
Effectuer une vente additionnelle			x	
Suggérer un produit de remplacement et de substitution			x	
Peser les produits			x	
Enregistrer et encaisser			x	
Effectuer le rendu monnaie			x	
Traiter et/ou transmettre les demandes du client			x	
Régler les litiges client			x	
Prendre congé du client			x	
Avoir une tenue et une attitude de travail adaptées (individu)		x		
Maintenir l'état de propreté et de rangement de l'unité de vente		x	x	
Contrôler l'état de propreté des zones de stockage et les conditions de conservation (température, hygrométrie, ventilation)	x	x		
Gérer les emballages, consommables et déchets de l'unité de vente en appliquant les règles de tri des déchets de l'entreprise (cartons, papier, verre, bois, plastiques et déchets organiques, emballages consignés)		x		x
Appliquer les règles de bonnes pratiques en matière de consommation d'énergie (eau, électricité, gaz)	x			
Etablir les procédures de tri sélectif	x			
Appliquer la réglementation sur la conservation des produits (DLC/DLUO) et la vente	x			
Suivre la réglementation sur l'étiquetage des produits (traçabilité...)	x			
Identifier les signes et les sigles de la qualité et de l'origine des produits (SIQO). Ex. : label, catégories, AOC, AOP, bio...	x			x
Connaître les sigles (SA, SARL, SCOP, EI...)	x			
Respecter la réglementation du travail (droit, convention collective, contrat de travail, règlement intérieur)	x			x
Tenir et/ou clôturer la caisse				x
Composer un prix de vente	x			
Mettre en route et initialiser les systèmes et les installations (frigo, machine de pesage, monte-charge, caisse, trancheur, ordinateur...)				x
Diagnostiquer les pannes et alerter les interlocuteurs adéquats				x
Réceptionner la marchandise en pointant le bon de livraison				x
Réassortir les rayons (rotation des produits, occupation de l'espace « facing »...)				x

COMPÉTENCES TRANSVERSALES	OUTILS D'ÉVALUATION			
	QCM	Préparation spécifique	Simulation de vente	Entretien explicatif
Effectuer une commande selon les instructions				x
Proposer une commande en fonction des besoins en produits	x			x
Gérer la relation fournisseur				x
Réaliser l'inventaire et saisir les stocks	x			x
Planifier son travail en respectant les missions, les consignes et le temps imparti	x			x
Respecter les consignes de sécurité liées à la législation	x			x
Respecter les règles de sécurité dans l'utilisation des outils et du matériel et porter les protections nécessaires	x	x		
Respecter les règles de sécurité sur le point de vente			x	
Appliquer les règles de prudence au poste de caisse			x	
Prévenir et résoudre les incidents et litiges avec les clients			x	

### 3.3.2. Domaines spécifiques au primeur

PRIMEUR			OUTILS D'ÉVALUATION			
Domaine	Activités	Compétences	QCM	Préparation spécifique	Simulation de vente	Entretien explicatif
Produits	Identifier et se tenir informé sur les principaux types de produits	Reconnaître les différentes familles définies des fruits et légumes  <i>Fruits : fruits à pépins, fruits à noyaux, agrumes, fruits rouges, fruits secs, fruits séchés, fruits exotiques</i>  <i>Légumes : racines, feuilles, fleurs, fruits, champignons, herbes aromatiques...</i>	x		x	x
	Connaître les modes de production et l'origine des fruits et légumes	Connaître l'origine des fruits et légumes (production locale, française, étrangère) et les modes de production (hors-sol, plein champ, culture intensive, intégrée, raisonnée biologique...)  <i>Connaître et diffuser auprès des clients la saisonnalité des fruits et légumes</i>	x		x	x
	Distinguer les produits par leurs signes de qualité et labels	Distinguer les produits en fonction de leur origine et labels (label rouge, AOP, IGP ...), label biologique et les terroirs  <i>Distinguer les produits en fonction de leur origine et labels (label rouge, AOP, IGP...), label biologique et terroirs</i>	x		x	x
	Identifier les saveurs et qualités organoleptiques des fruits et légumes	Décrire et valoriser les produits au regard de leurs qualités gustatives, leur aspect et leur texture (maturité, saveur, parfum...)  <i>Décrire et valoriser les produits au regard de leurs qualités gustatives, leur aspect et leur texture (maturité, saveur, parfum...)</i>			x	x

PRIMEUR			OUTILS D'ÉVALUATION			
Domaine	Activités	Compétences	QCM	Préparation spécifique	Simulation de vente	Entretien explicatif
Approvisionnement, stockage et soins aux produits	Contrôler/agréer la conformité de la livraison au regard de la commande	Contrôler la quantité et la qualité (calibre, maturité, qualités organoleptiques, aspect...) des produits réceptionnés  <i>Contrôler la quantité et la qualité (calibre, maturité, qualités organoleptiques, aspect...) des produits réceptionnés</i>	x			x
	Répartir les produits dans leur zone de stockage en vue de leur optimisation	Répartir les produits dans leur zone de stockage selon les règles et méthodes en vigueur (accessibilité, espace, température, luminosité, humidification...)  <i>Répartir les produits dans leur zone de stockage selon les règles et méthodes en vigueur (accessibilité, espace, température, luminosité, humidification...)</i>	x			x
	Suivre l'évolution du produit selon son degré de maturité	Appliquer les méthodes et techniques de maturation et de conservation des fruits et légumes (range-ment, prise en compte du poids, rotation)  <i>Appliquer les méthodes et techniques de maturation et de conservation des fruits et légumes (range-ment, prise en compte du poids, rotation)</i>	x	x		x
	Utiliser les outils et le matériel adaptés aux produits	Utiliser le matériel (corbeilles, présentoirs, films...) adaptés aux produits  <i>Sélectionner et utiliser les supports matériels (meubles vitrines, accessoires, présentoirs) et les outils pour présenter les produits</i>	x	x		x
Présentation des produits	Installer, présenter les produits suivant leurs spécificités et le type d'unité de vente	Disposer les fruits et légumes pour les mettre en valeur (harmonie des couleurs, esthétique, association de famille) en tenant compte de leur quantité et accessibilité				

PRIMEUR			OUTILS D'ÉVALUATION			
Domaine	Activités	Compétences	QCM	Préparation spécifique	Simulation de vente	Entretien explicatif
		<i>Disposer les fruits et légumes pour les mettre en valeur (harmonie des couleurs, esthétique, association de famille) en tenant compte de leur quantité, leur accessibilité et du type d'unité de vente</i>			x	x
	Adapter la mise en scène des produits	Susciter l'intérêt pour les produits en les mettant en avant <i>Promouvoir les produits suivant les saisons et les événements du calendrier</i>		x	x	x
	Emballer les produits	Choisir l'emballage adapté à la taille et à la nature du produit (barquette, sachet) Préparer les produits au transport <i>Choisir l'emballage adapté à la taille et à la nature du produit (barquette, sachet)</i> <i>Préparer les produits au transport</i>		x	x	x
	Effectuer l'étiquetage des produits	Appliquer les règles d'étiquetage spécifiques aux produits Vérifier la concordance entre étiquette et produit <i>Réaliser l'étiquette du produit</i> <i>Vérifier la concordance entre étiquette et produit</i>	x	x	x	x
	Conseiller le client en fonction de ses besoins	<i>Proposer des produits en fonction de l'utilisation attendue, du goût du client et de la quantité souhaitée</i> <i>Proposer des produits en fonction de l'utilisation attendue, du goût du client et de la quantité souhaitée</i>			x	x
Vente et conseil						



PRIMEUR			OUTILS D'ÉVALUATION			
Domaine	Activités	Compétences	QCM	Préparation spécifique	Simulation de vente	Entretien explicatif
	Informier le client sur les modes de conservation des produits	Informier le client sur les modes de conservation des produits (température, luminosité, maturation, modes de stockage)  <i>Informier le client sur les modes de conservation des produits (température, luminosité, maturation, modes de stockage)</i>	x		x	x
	Conseiller le client sur les modes de consommation et d'utilisation	Informier le client sur les modalités de présentation, préparation et cuisson des produits  Suggérer des recettes  <i>Conseiller le client sur les modalités de présentation, préparation et cuisson des produits</i>		x	x	x
	Proposer un service complémentaire au client	Proposer des services complémentaires aux clients : prise de commande, utiliser une langue étrangère, présenter les produits (plateaux, buffets, sous vide...), préparation des produits  <i>Réaliser des préparations spécifiques : corbeilles, buffets, produits préparés (légumes épluchés, coupés, prêts à consommer, à cuisiner...)</i>  <i>Prendre des commandes</i>  <i>Livrer les produits</i>  <i>Utiliser le vocabulaire technique du métier dans une langue étrangère</i>  <i>Présenter les demandes spéciales (plateaux, buffets, reconditionnements, conditionnement sous vide...)</i>			x	x

PRIMEUR			OUTILS D'ÉVALUATION			
Domaine	Activités	Compétences	QCM	Préparation spécifique	Simulation de vente	Entretien explicatif
	Informez le client sur la composition, les qualités nutritionnelles du produit et les précautions alimentaires	<p>Informez le client sur les qualités nutritionnelles des produits (vitamines, fibres, sucre...)</p> <p><i>Informez sur les précautions alimentaires (allergènes, réactions physiologiques en cas d'abus...)</i></p> <p><i>Informez sur les qualités nutritionnelles des produits (vitamines, fibres, sucre...)</i></p>	x		x	x
Hygiène et sécurité alimentaire	Appliquez les règles d'hygiène spécifiques au type d'activité (préparation, conservation, manipulation, présentation à la vente, protection, emballage...)	<p>Appliquez les règles d'hygiène spécifiques aux produits</p> <p><i>Appliquez les règles d'hygiène spécifiques aux produits</i></p>	x	x	x	x
Sécurité du personnel, santé au travail	Appliquez les règles de sécurité et de santé au travail dans son activité	<p>Appliquez les règles de sécurité et de santé au travail dans son activité pour éviter les risques professionnels</p> <p><i>Respectez les règles de sécurité liées aux situations professionnelles (sols glissants, port de charges, gestes et postures, piqûres d'insectes...)</i></p>	x	x	x	x

## Article 4

### *Dispositions diverses*

#### 4.1. Suivi de l'accord

Les signataires du présent accord s'appuient sur l'AFFLEC pour porter à la connaissance des entreprises ses dispositions (journaux professionnels, brochures, site internet, [www.afflec.fr](http://www.afflec.fr), etc.).

Elles désignent l'AFFLEC pour sa mise en œuvre et sa gestion.

Dans ce cadre l'AFFLEC :

- assure les relations avec les prestataires de formation, les institutions relatives à la formation professionnelle, les candidats à un CQP selon les modalités établies par les avenants créant les CQP ;
- assure l'organisation des commissions d'évaluation et les relations avec les jurys desdites commissions ;
- réalise toute autre action relative à la mise en œuvre des CQP.

#### 4.2. Formalités administratives

Le présent accord sera déposé à la DIRECCTE et au greffe du conseil de prud'hommes de Paris.

Les signataires conviennent de demander, sans délai, l'extension du présent avenant.

La FNDPL est chargée de la réalisation des formalités nécessaires.

Fait à Paris, le 16 décembre 2013.

Suivent les signatures des organisations ci-après :

#### **Organisations patronales :**

FNDPL ;  
FNDE ;  
UNFD.

#### **Syndicats de salariés :**

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