

Brochure n° 3244

Convention collective nationale

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

AVENANT N° 111 DU 16 DÉCEMBRE 2013
RELATIF AU CQP « VENDEUR-CONSEIL CAVISTE »

NOR : ASET1450185M

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 caviste

Le métier de vendeur-conseil caviste a considérablement évolué, ces dernières années, face aux changements des modes de consommation des clients (découverte de saveurs, de qualités nouvelles, de lieux de production...) pour proposer un service de proximité, de qualité et de conseil. Il s'imprègne d'une longue tradition de fabrication et d'une histoire fortement imprégnée de codes et de valeurs.

Possédant des connaissances sur les différents cépages et terroirs qui lui sont essentielles pour une clientèle souhaitant bénéficier de conseils sur l'alliance des mets et des vins, il fait découvrir les différents produits à l'occasion de dégustations.

Il sait faire du point de vente un lieu agréable, convivial, de lien social et développe le sens de l'accueil et du contact avec le client.

Ce métier peut s'exercer en magasin indépendant ou franchisé, mais aussi sur les marchés. Le caviste est un métier de passion, de partage, de transmission entre des producteurs locaux et des consommateurs à la recherche de saveurs.

Il offre de nombreux débouchés. De vendeur-conseil caviste, il peut atteindre une autonomie dans son travail et s'ouvrir 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^{er}

Description de poste

1.1. Poste

Vendeur-conseil caviste.

1.2. Mission principale

Le vendeur-conseil caviste assure la présentation, la valorisation et la commercialisation de produits alcooliques et de leurs accessoires. Il assure également le conseil aux clients au sein de l'espace de vente. Il participe à la gestion quotidienne du commerce dans le respect de la réglementation en vigueur.

1.3. Lieu de travail

Espace de vente sédentaire ou non sédentaire commercialisant notamment des alcools, vins, spiritueux.

1.4. Situation hiérarchique

Le vendeur-conseil caviste 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 le 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 titre du 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 caviste »

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 caviste »

3.3.1. Domaines transversaux

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

COMPÉTENCES TRANSVERSALES	OUTILS D'ÉVALUATION				
	QCM	Préparation spécifique	Simulation de vente	Entretien explicatif	Ecrits sur table
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	
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 caviste

CAVISTE			OUTILS D'ÉVALUATION				
Missions	Activités	Compétences	QCM	Préparation spécifique	Simulation de vente	Entretien explicatif	Ecrits sur table
Produits	Identifier et se tenir informé sur les principaux types de produits (rayons, familles)	Distinguer les caractéristiques des différentes catégories de vins et d'alcools au travers des spécificités des différentes régions viticoles (cépages, terroirs et histoire) <i>Distinguer les caractéristiques des différentes catégories de vins et alcools au travers des spécificités des différentes régions viticoles (cépages, terroirs et histoire)</i>	x		x	x	
	Distinguer les modes de production et de saisonnalité	Citer les modes de viticulture et de vinification et les processus d'élaboration des alcools <i>Citer l'ensemble des modes de fabrication, d'élevage, de vinification et les processus d'élaboration des alcools</i>	x		x	x	
	Distinguer les produits par leur origine, signes de qualité et labels	Distinguer les différentes mentions obligatoires, appellations et labels (cru, AOP, IGP, biologique...) <i>Distinguer les différentes mentions obligatoires, appellations et labels (cru, AOP, IGP, biologique...)</i>	x			x	
	Identifier les saveurs et qualités organoleptiques du produit	Décrire les produits au travers de leurs aspects visuels (brillance, matière) olfactifs et gustatifs (longueur en bouche, volume, vivacité, homogénéité...)					
		<i>Décrire les produits avec le vocabulaire du métier, au regard de leurs aspects visuels (brillance, matière) olfactifs et gustatifs (longueur en bouche, volume, vivacité, homogénéité...)</i>			x	x	

CAVISTE			OUTILS D'ÉVALUATION				
Missions	Activités	Compétences	QCM	Préparation spécifique	Simulation de vente	Entretien explicatif	Ecrits sur table
Vente et conseil	Conseiller le client en fonction de ses besoins	Proposer des produits au client en fonction de son envie Associer le produit au plat annoncé ; décrire le vin ; budgétiser le produit <i>Proposer des produits au client en fonction de son envie</i> <i>Associer le produit au plat annoncé, décrire le vin, budgétiser le produit</i>			x	x	
	Informé le client sur les modes de conservation des produits	Informé le client sur les modes de conservation du produit (température, humidité, transport, position, trépidations) <i>Informé le client sur les modes de conservation du produit (température, humidité, transport, position, trépidations)</i>	x		x	x	
	Conseiller le client sur les modes de consommation et d'utilisation	Informé le client sur les modalités de dégustation optimale du produit (ouverture, température, contenant) et d'association avec d'autres mets <i>Conseiller le client sur les modalités de dégustation optimale du produit (ouverture, température, contenant) et d'association avec d'autres mets</i>		x	x	x	

CAVISTE			OUTILS D'ÉVALUATION				
Missions	Activités	Compétences	QCM	Préparation spécifique	Simulation de vente	Entretien explicatif	Ecrits sur table
	Proposer un service complémentaire au client	Proposer des services complémentaires aux clients (prise de commande, livraison, dégustation, buffets, pratique de vente en langue étrangère...) <i>Proposer des services complémentaires aux clients (prise de commande, livraison, dégustation, buffets, pratique de vente en langue étrangère...)</i> Aider au chargement			x	x	
	Informé le client sur la composition, les qualités nutritionnelles du produit et les précautions alimentaires	Informé le client sur les qualités nutritionnelles des produits (tanin, polyphénol, vins nature et non sulfités...) Informé sur les précautions de consommation (risque sur la santé, allergènes, sulfites...) <i>Informé sur les qualités nutritionnelles des produits (tanin, polyphénol, vins nature et non sulfités...)</i> <i>Informé sur les précautions de consommation (risque sur la santé, allergènes, sulfites...)</i>	x	x	x	x	
Approvisionnement, stockage et soins aux produits	Contrôler/agréer la conformité de la livraison au regard de la commande	Contrôler la quantité (nombre) et la qualité (casse, qualités organoleptiques) des produits réceptionnés <i>Contrôler la quantité (nombre) et la qualité (casse, aspect de la bouteille, qualités organoleptiques) des produits réceptionnés</i>	x			x	

CAVISTE			OUTILS D'ÉVALUATION				
Missions	Activités	Compétences	QCM	Préparation spécifique	Simulation de vente	Entretien explicatif	Ecrits sur table
Présentation des produits	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 adaptées aux produits (chambre froide, luminosité, trépidations...) <i>Répartir les produits dans leur zone de stockage selon les règles et méthodes adaptées aux produits (chambre froide, luminosité, trépidations...)</i>	x			x	
	Suivre l'évolution du produit selon son degré de maturité	Contrôler l'état d'évolution des produits par l'observation du conditionnement et la dégustation <i>Contrôler l'état d'évolution des produits par l'observation du conditionnement et la dégustation</i>	x	x		x	
	Utiliser les outils et le matériel adaptés aux produits	Utiliser les outils (tire-bouchon) et le matériel (verres, carafes de dégustation) adaptés aux produits <i>Sélectionner et utiliser les outils (tire-bouchon) et le matériel (verres, carafes de dégustation) adaptés aux produits</i>	x	x		x	
	Installer, présenter les produits suivant leurs spécificités et le type d'unité de vente	Disposer les produits par famille en respectant les rayons dédiés <i>Disposer les produits par famille en respectant les rayons dédiés</i>			x	x	
	Adapter la mise en scène des produits	Susciter l'intérêt pour les vins et produits en les mettant en avant (animation, dégustation...)					

CAVISTE			OUTILS D'ÉVALUATION				
Missions	Activités	Compétences	QCM	Préparation spécifique	Simulation de vente	Entretien explicatif	Ecrits sur table
		<i>Organiser les animations et les actions commerciales pour susciter l'intérêt pour les vins et les produits</i>		x	x	x	
	Emballer les produits	Réaliser un emballage cadeau Préparer les produits au transport <i>Choisir l'emballage adapté au produit</i> <i>Réaliser un emballage cadeau</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	
	Appliquer les règles d'hygiène spécifiques au type d'activité (préparation, conservation, manipulation, présentation à la vente, protection, emballage...)	Appliquer les règles d'hygiène spécifiques aux produits (propreté de la bouteille) <i>Appliquer les règles d'hygiène spécifiques aux produits (propreté de la bouteille)</i>	x	x	x	x	

CAVISTE			OUTILS D'ÉVALUATION				
Missions	Activités	Compétences	QCM	Préparation spécifique	Simulation de vente	Entretien explicatif	Ecrits sur table
Sécurité du personnel, santé au travail	Appliquer les règles de sécurité et de santé au travail dans son activité	<p>Appliquer les règles de sécurité et de santé au travail dans son activité pour éviter les risques professionnels</p> <p><i>Respecter les règles de sécurité liées aux situations professionnelles (utilisation des transpalettes et outils tranchants, ergonomie des postes de caisse, gestes et postures, port de charge...)</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, 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 :

FNDE ;
FNDPL ;
UNFD.

Syndicats de salariés :

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