

Brochure n° 3244

Convention collective nationale

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

---

AVENANT N° 112 DU 16 DÉCEMBRE 2013  
RELATIF AU CQP « VENDEUR-CONSEIL EN PRODUITS BIOLOGIQUES »

NOR : ASET1450186M

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 en produits biologiques

Porteur des valeurs en termes de protection de l'environnement et de consommation responsable, le vendeur-conseil en produits biologiques est un acteur important et essentiel dans l'information et la formation d'une clientèle venue chercher des produits sains, cultivés dans le respect de la charte de l'agriculture biologique.

Des fruits et légumes aux cosmétiques en passant par les écoproduits, le vendeur-conseil en produits biologiques propose des produits variés, tous certifiés biologiques.

Le vendeur-conseil en produits biologiques connaît les produits et la réglementation propres aux labels qui définissent des modes de production, de transformation, d'étiquetage et de contrôle. Il informe et conseille les clients sur la composition d'un produit, son origine ou ses bienfaits. C'est un professionnel reconnu pour ses compétences face à une clientèle exigeante. Doté d'un bon relationnel, le vendeur-conseil adhère et porte les messages propres au domaine biologique.

Il exerce son métier dans un commerce de petite à grande surface spécialisé et agréé par l'Agence bio.

Ce métier offre de nombreux débouchés. De vendeur-conseil en produits biologiques, 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<sup>er</sup>**

### *Description de poste*

#### 1.1. Poste

Vendeur-conseil en produits biologiques.

#### 1.2. Mission principale

Le vendeur-conseil en produits biologiques assure la présentation et la valorisation des produits ainsi que la commercialisation et le conseil des clients au sein de commerces de produits issus de l'agriculture biologique. Il participe à la gestion quotidienne du commerce dans le respect de la qualité et de la réglementation propres au secteur.

#### 1.3. Lieu de travail

Magasin commercialisant des produits biologiques alimentaires et non alimentaires, sédentaire ou non sédentaire.

#### 1.4. Situation hiérarchique

Le vendeur-conseil en produits biologiques 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, afin de fonder son avis à l'attention de la commission de certification (CPNE), 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 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 du CQP « Vendeur-conseil en produits biologiques »*

#### 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 ;
- certification : 7 heures.

### 3.3. Référentiel de compétences et de certification

#### 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	
Etablir les procédures de tri sélectif	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			x	
Composer un prix de vente					
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	

### 3.3.2. Domaines spécifiques au vendeur-conseil en produits biologiques

PRODUITS BIOLOGIQUES			OUTILS D'ÉVALUATION				
Missions	Activités	Compétences	QCM	Préparation spécifique	Simulation de vente	Entretien explicatif	Écrits sur table
Produits	Identifier et se tenir informé sur les principaux types de produits (rayons, familles)	Identifier les cinq rayons et les familles de produits associés et spécifiques (sans gluten, sans lactose...)  <i>Identifier les cinq rayons (secs, frais, fruits et légumes, santé et cosmétiques, écoproduits), les familles de produits associés aux secteurs et les produits spécifiques (sans gluten, sans lactose...)</i>	x		x	x	
	Distinguer les modes de production et de saisonnalité	Citer les modes de production biologique et leur valeur ajoutée  <i>Décrire les dispositifs réglementaires spécifiques des modes de production biologique</i>	x		x	x	
	Distinguer les produits par leur origine, signes de qualité et labels	Distinguer les labels biologiques/équivalents (Eurofeuille, Demeter, Nature et Progrès, COSMÉBIO, Max Havelaar...)  <i>Définir le cahier des charges des différents labels biologiques/équivalents (Eurofeuille, Demeter, Nature et Progrès, COSMÉBIO, Max Havelaar...)</i>	x			x	
	Identifier les saveurs et qualités organoleptiques du produit	Décrire et valoriser les produits au travers de leur variété et de leurs saveurs originelles non altérées chimiquement  <i>Décrire et valoriser les produits au regard de leur variété et de leurs saveurs originelles non altérées chimiquement</i>			x	x	

PRODUITS BIOLOGIQUES			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	<p>Informier sur les propriétés des produits biologiques et proposer un produit répondant à l'utilisation attendue (hygiène de vie, propriétés gustatives et environnement...)</p> <p><i>Proposer un produit répondant à l'utilisation attendue (hygiène de vie, propriétés gustatives, environnement...)</i></p>			x	x	
	Informier le client sur les modes de conservation des produits	<p>Informier le client sur les modes de conservation des produits (mode de stockage, température, luminosité, emballage et durée de conservation)</p> <p><i>Informier le client sur les modes de conservation des produits (mode de stockage, température, luminosité, emballage et durée de conservation)</i></p>	x		x	x	
	Conseiller le client sur les modes de consommation et d'utilisation	<p>Informier le client sur les associations de produits, modes de cuisson, modes d'utilisation spécifiques, les recettes</p> <p><i>Conseiller le client sur les associations de produits, modes de cuisson, modes d'utilisation spécifiques et recettes</i></p>		x	x	x	
	Proposer un service complémentaire au client	<p>Proposer des services complémentaires aux clients (fiches techniques, fiches recettes, prise de commande, livraison, adresses utiles, conférences...)</p> <p><i>Proposer des services complémentaires aux clients (fiches techniques, fiches recettes, prise de commande, livraison, adresses utiles, conférences...)</i></p>			x	x	

PRODUITS BIOLOGIQUES			OUTILS D'ÉVALUATION				
Missions	Activités	Compétences	QCM	Préparation spécifique	Simulation de vente	Entretien explicatif	Ecrits sur table
	Informier le client sur la composition, les qualités nutritionnelles du produit et les précautions alimentaires	<p>Informier le client sur les qualités nutritionnelles des produits</p> <p>Informier sur les précautions alimentaires (gluten, lactose, indice glycémique, caséine, arachide...)</p> <p><i>Informier sur les qualités nutritionnelles des produits</i></p> <p><i>Informier sur les précautions alimentaires (gluten, lactose, indice glycémique, caséine, arachide...)</i></p>	x	x	x	x	
Approvisionnement, stockage et soins aux produits	Contrôler/agréer la conformité de la livraison au regard de la commande	<p>Contrôler la quantité et la qualité (état, casse, température, étiquetage, péremption) des produits livrés ainsi que la présence de la formule légale garantissant l'origine biologique des produits</p> <p><i>Contrôler la quantité et la qualité (état, casse, température, étiquetage, péremption) des produits livrés</i></p> <p><i>Contrôler la présence de la formule légale garantissant l'origine biologique des produits</i></p> <p><i>Traiter les retours marchandises et les avoirs externes</i></p>	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, rotation des stocks, chambre froide, température...)					



PRODUITS BIOLOGIQUES			OUTILS D'ÉVALUATION				
Missions	Activités	Compétences	QCM	Préparation spécifique	Simulation de vente	Entretien explicatif	Ecrits sur table
		<i>Appliquer et faire appliquer les règles et méthodes de stockage en vigueur (accessibilité, rotation des stocks, chambre froide, température...)</i>	x			x	
	Suivre l'évolution du produit selon son degré de maturité	Appliquer les méthodes et techniques de conservation (rotation, rangement) des produits, dont les produits périssables et sensibles (produits frais, vrac...)					
		<i>Appliquer les méthodes et techniques de conservation (rotation, rangement) des produits, dont les produits périssables et sensibles (produits frais, vrac...)</i>	x	x		x	
Présentation des produits	Utiliser les outils et le matériel adaptés aux produits	Utiliser le matériel (corbeilles, présentoirs...) adaptés aux produits <i>Sélectionner et utiliser les supports matériels (meubles vitrines, accessoires, pré-sentoirs) et les outils pour présenter les 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 (diététique, végétarien...) <i>Disposer les produits par famille en respectant les rayons dédiés (diététique, végétarien...)</i> <i>Proposer et participer à l'élaboration d'un plan d'implantation des produits</i>			x	x	
	Adapter la mise en scène des produits	Animer l'unité de vente en tenant compte du calendrier ou de la politique commerciale					

PRODUITS BIOLOGIQUES			OUTILS D'ÉVALUATION				
Missions	Activités	Compétences	QCM	Préparation spécifique	Simulation de vente	Entretien explicatif	Écrits sur table
		<i>Organiser les animations et les actions commerciales</i>		x	x	x	
	Emballer les produits	Choisir les emballages adaptés au produit et à l'éthique du magasin (sacs primeurs et sac vrac papier...). Réaliser un emballage cadeau  <i>Choisir l'emballage adapté au produit et à l'éthique du magasin (sacs primeurs et sac vrac papier...)</i> <i>Réaliser un pliage d'emballage spécifique au produit</i> <i>Préparer les produits au transport</i>		x	x	x	
	Effectuer l'étiquetage des produits	Appliquer les règles d'étiquetage spécifiques aux produits Editer une étiquette 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	
Hygiène et sécurité alimentaire	Appliquer les règles d'hygiène spécifiques au type d'activité (préparation, conservation, manipulation, présentation à la vente, protection, emballage...)	Appliquer les règles d'hygiène liées aux produits  <i>Appliquer les règles d'hygiène du secteur biologique</i>	x	x	x	x	

PRODUITS BIOLOGIQUES			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>Respecter les règles de sécurité liées aux situations professionnelles (utilisation des machines et transpalettes, ergonomie des postes de caisse, gestes et postures, port de charge...)</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 :**

FNDE ;  
FNDPL ;  
UNFD.

#### **Syndicats de salariés :**

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