

Brochure n° 3244 | Convention collective nationale

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

Avenant n° 3 du 12 juillet 2021

à l'accord du 12 juillet 2021
relatif aux certificats de qualification professionnelle
(CQP « Vendeur-conseil en produits biologiques »)

NOR : ASET2150804M

IDCC : 1505

Entre l'(les) organisation(s) professionnelle(s) d'employeur(s) :

FECP,

d'une part,

et le(s) syndicat(s) de salariés :

FGTA FO ;

FNAA CFE-CGC ;

FS CFDT ;

CGT CSD,

d'autre part,

il est convenu ce qui suit :

Préambule

Le présent avenant a pour objet de répondre aux besoins spécifiques des entreprises du commerce de détail alimentaire non spécialisé ainsi qu'aux attentes des candidats ayant un projet professionnel dans la branche.

Dans cet esprit, les organisations syndicales d'employeurs et les organisations syndicales de salariés représentatives au sein de la branche ont mis en place un niveau 2, correspondant au CQP de vendeur-conseil dans l'un des métiers du commerce de détail alimentaire non spécialisé :

- CQP vendeur-conseil primeur ;
- CQP vendeur-conseil en produits biologiques ;
- CQP vendeur-conseil en épicerie.

Le 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. Le vendeur-conseil en produits biologiques 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 la qualification

1.1. Métiers en lien avec la qualification

Vendeur-conseil en produits biologiques.

1.2. Missions principales

Le vendeur-conseil en produits biologiques accueille, informe et conseille la clientèle sur la provenance, l'utilisation et les spécificités des produits biologiques alimentaires et non alimentaires. Il (elle) assure la tenue de l'espace de vente ou de son rayon et met en valeur les produits biologiques dans le cadre de la politique commerciale de l'entreprise.

Il (elle) assure le respect des règles de qualité, d'hygiène, de sécurité et de respect de l'environnement (QHSE) en vigueur, notamment concernant les produits alimentaires frais.

1.3. Lieu de travail

Le (la) titulaire du CQP vendeur-conseil en produits biologiques exerce son activité dans un point de vente de commerce de détail de produits biologiques ou le(s) rayon(s) de produits biologiques d'un commerce de détail alimentaire non spécialisé (en magasin, sur les marchés sous halles ou de plein vent).

1.4. Situation hiérarchique

Le vendeur-conseil en produits biologiques travaille sous la responsabilité de son (sa) supérieur(e) hiérarchique (chef[fe]) d'entreprise, manager d'unité commerciale, responsable de point de vente, responsable de rayon, etc).

1.5. Classification

Niveau E5 de la grille de classification de la convention collective nationale du commerce de détail alimentaire non spécialisé (IDCC 1505), selon les modalités définies dans l'accord du 12 juillet 2021 relatif aux certificats de qualification professionnelle dans la branche.

Article 2 | Modalités de la certification

La certification est délivrée par la commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle (CPNEFP) de la branche, selon les dispositions prévues dans l'accord du 12 juillet 2021 relatif aux certificats de qualification professionnelle dans la branche du commerce de détail alimentaire non spécialisé (IDCC 1505).

La certification est réalisée conformément aux dispositions du présent avenant, lequel est annexé aux dispositions de l'accord du 12 juillet 2021 précité.

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

La commission d'évaluation est composée comme suit de :

- deux professionnels désignés par la fédération représentative du métier ;
- un représentant (un représentant de l'organisme de formation habilité qui n'a pas accompagné le candidat, un représentant des fédérations ou un professionnel) désigné par la fédération représentative du métier.

2.2. Les épreuves de certification du CQP

Les épreuves de certification sont organisées selon les modalités prévues par le référentiel de certification :

Bloc de compétences 1 : conseil aux clients sur les produits biologiques

- QCM sur les produits biologiques (40 questions) ;
- mise en situation reconstituée de conseil à un client en présence de la commission d'évaluation.

Il s'agit d'un jeu de rôle reconstituant une situation professionnelle à laquelle est confronté le candidat (10 minutes maxi). Une personne extérieure à la commission joue le rôle d'un client potentiel.

Remarque : cette mise en situation peut être associée à la mise en situation du bloc de compétences 3.

- entretien avec les membres de la commission d'évaluation (5 minutes) :
 - bilan de la mise en situation reconstituée ;
 - bilan de l'activité de conseil aux clients que réalise le candidat sur les produits biologiques.

Bloc de compétences 2 : mise en valeur des produits biologiques et vérification du bon état marchand de l'espace de vente

- réalisation par le candidat d'une synthèse écrite de son activité avec recueil de preuves détaillant :
 - la mise en valeur des produits biologiques ;
 - la vérification du bon état marchand de l'espace de vente ;
 - les animations mises en œuvre par le candidat.
- mise en situation reconstituée :
 - réalisation d'une préparation spécifique (virtuelle ou réelle) : confronté à une situation de demande client, le candidat devra réaliser une préparation spécifique autour d'une thématique imposée (sans gluten, végétarien, saison...). La présentation doit mettre en valeur les produits. Le candidat dispose de 20 minutes pour réaliser sa présentation.
- entretien avec les membres de la commission d'évaluation (20 minutes) :
 - bilan de la mise en situation ;
 - bilan de l'activité de présentation des produits biologiques dans l'espace de vente par le candidat, à partir du dossier remis par le candidat ;

- questions concernant les risques QHSE et l'application des règles QHSE dans l'espace de vente.

Bloc de compétences 3 : vente et relation client dans le point de vente

- mise en situation reconstituée de vente à un client ainsi qu'une prise de commande en présence de la commission d'évaluation.

Il s'agit d'un jeu de rôle reconstituant une situation professionnelle à laquelle est confronté le candidat (10 minutes maxi). Une personne extérieure à la commission joue le rôle d'un client potentiel.

Remarque : cette mise en situation peut être associée à la mise en situation du bloc de compétences 1.

- entretien avec les membres de la commission d'évaluation (5 minutes) :
 - bilan de la mise en situation (uniquement sur la partie vente) ;
 - bilan des activités de vente et de prise de commandes réalisées par le candidat.

Bloc de compétences 4 : Réception, stockage et approvisionnement des produits biologiques

- entretien avec les membres de la commission d'évaluation (15 minutes) :
 - bilan de l'activité de réception, de stockage et d'approvisionnement des produits biologiques que réalise le candidat ;
 - questionnement sur les risques QHSE et l'application des règles QHSE par le candidat lors de la réception, le stockage et l'approvisionnement des produits biologiques.

2.3. Les outils d'évaluation

La commission d'évaluation évalue les compétences du candidat et renseigne le livret d'évaluation.

2.4. L'évaluation 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 ;
- 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 (CPNEFP) qui délivre le titre du CQP.

Les avis émis par la commission d'évaluation sont transmis par un représentant de la branche à la CPNEFP qui statue selon les modalités prévues par l'accord du 12 juillet 2021 relatif aux CQP de la branche du commerce de détail alimentaire non spécialisé.

Article 3 | *Référentiel de compétences du CQP vendeur-conseil en produits biologiques*

3.1. Référentiel de compétences

Le référentiel de compétences est organisé en quatre blocs de compétences repris en annexe du présent avenant.

3.2. Périodes pratiques en entreprise

Des périodes pratiques en entreprise permettant de développer les compétences professionnelles d'une durée minimum de 500 heures pour la totalité du CQP doivent être associées à la formation.

Article 4 | Champ d'application de l'avenant

Les dispositions du présent avenant s'appliquent à l'ensemble des entreprises entrant dans le champ d'application de la convention collective nationale du commerce de détail alimentaire non spécialisé (IDCC 1505).

Article 5 | Entreprises de moins de 50 salariés

Compte tenu de la thématique du présent avenant, qui a vocation à s'appliquer à toutes les entreprises quelle que soit leur taille, les organisations syndicales d'employeurs et les organisations syndicales de salariés représentatives au sein de la branche conviennent, conformément à l'article L. 2261-23-1 du code du travail, qu'il n'y a pas lieu de prévoir des dispositions spécifiques aux entreprises de moins de 50 salariés. Toutefois, elles précisent que le présent avenant prend en compte les spécificités de ces entreprises s'il y a lieu.

Article 6 | Mise en œuvre et gestion de l'avenant

Conformément à l'article 11 de l'accord du 12 juillet 2021 relatif aux CQP dans la convention collective nationale du commerce de détail alimentaire non spécialisé, les organisations syndicales d'employeurs et les organisations syndicales de salariés représentatives au sein de la branche désignent l'association pour le développement du paritarisme dans la branche du commerce de détail alimentaire non spécialisé – APDP 1505 – pour la mise en œuvre et la gestion du CQP vendeur-conseil en produits biologiques.

Dans ce cadre, l'association pour le développement du paritarisme dans la branche du commerce de détail alimentaire non spécialisé – APDP 1505 – est chargée :

- d'assurer les relations avec les prestataires de formation, les institutions relatives à la formation professionnelle, les candidats au CQP selon les modalités établies par le présent avenant ;
- d'assurer l'organisation des commissions d'évaluation et les relations avec les jurys desdites commissions ;
- de réaliser toute autre action relative à la mise en œuvre du CQP.

En outre, elles s'appuient sur l'association pour le développement du paritarisme dans la branche du commerce de détail alimentaire non spécialisé – APDP 1505 – pour porter à la connaissance des entreprises les dispositions du présent avenant (journaux professionnels, brochures, site internet, etc.).

Article 7 | Bilan annuel et suivi de l'avenant

Les organisations syndicales d'employeurs et les organisations syndicales de salariés représentatives au sein de la branche assurent, chaque année, le suivi de la mise en œuvre du présent avenant.

À cet effet, un bilan de mise en œuvre du CQP vendeur-conseil en produits biologiques est présenté, chaque année, lors des réunions de la CPNEFP. Ce bilan portera notamment sur :

- le suivi des candidats ayant obtenu leur certification ;
- le bilan quantitatif et qualitatif du CQP dans l'année en cours ;

- le bilan des jurys réunis au cours de l’année ;
- le bilan du coût financier ;
- l’habilitation des organismes de formation.

La CPNEFP peut décider de réviser ce CQP.

En outre, dans le cadre de ce suivi, en cas d’évolution des dispositions légales et/ou réglementaires nécessitant des modifications ou des aménagements du présent avenant, les organisations syndicales d’employeurs et les organisations syndicales de salariés représentatives au sein de la branche conviennent de se réunir rapidement, en CPPNI, afin d’examiner toute modification utile, à la mise en conformité du texte.

Article 8 | Durée et entrée en vigueur

Le présent avenant est conclu pour une durée indéterminée.

Sous réserve du droit d’opposition prévu par l’article L. 2232-6 du code du travail, il entrera en vigueur le 1^{er} jour du mois suivant la publication de l’arrêté d’extension au *Journal officiel* de l’avenant n° 138 du 12 janvier 2021 relatif à la modification du champ d’application et de l’intitulé de la convention collective (IDCC 1505) ainsi qu’à la mise à jour des dispositions conventionnelles.

Article 9 | Publicité et formalités de dépôt

Le présent avenant est établi en un nombre suffisant d’exemplaires pour être remis à chacune des parties signataires.

Après avoir été notifié à l’ensemble des organisations syndicales représentatives dans le champ d’application de la convention collective nationale du commerce de détail alimentaire non spécialisé, il est déposé en un exemplaire original et une copie sera envoyée sous forme électronique à la direction générale du travail, conformément à l’article D. 2231-2 du code du travail.

Un exemplaire sera également communiqué au greffe du conseil de prud’hommes de Paris.

Article 10 | Extension

Les organisations syndicales d’employeurs et les organisations syndicales de salariés représentatives au niveau de la branche sont convenues de demander sans délai l’extension du présent avenant, conformément aux articles L. 2261-19 et suivants du code du travail.

Article 11 | Révision et dénonciation

Les organisations signataires de l’avenant, ou ayant adhéré à l’avenant, peuvent demander à tout moment sa révision, conformément aux dispositions de l’article 3 de la convention collective nationale du commerce de détail alimentaire non spécialisé (IDCC 1505).

Il pourra également être dénoncé dans les conditions prévues par l’article 4 de la convention collective et des dispositions légales en vigueur.

Article 12 | Adhésion

Conformément à l’article L. 2261-3 du code du travail, toute organisation syndicale représentative de salariés ainsi que toute organisation syndicale ou association d’employeurs ou des employeurs pris individuellement peuvent adhérer au présent avenant ultérieurement.

Cette adhésion est valable à partir du jour qui suit celui de la notification de l'adhésion aux signataires du présent avenant et du dépôt à la direction générale du travail, conformément aux dispositions réglementaires prévues par les articles D. 2231-1 et suivants du code du travail.

Fait à Paris, le 12 juillet 2021.

(Suivent les signatures.)

Référentiels d'activités, de compétences et de certification

Description de la qualification

Le (la) titulaire du CQP vendeur-conseil en produits biologiques exerce son activité dans un point de vente de commerce de détail de produits biologiques (en magasin, sur les marchés sous halles ou de plein vent).

Il (elle) accueille, informe et conseille la clientèle sur la provenance, l'utilisation et les spécificités des produits biologiques alimentaires et non alimentaires. Il (elle) assure la tenue de l'espace de vente ou de son rayon et met en valeur les produits biologiques dans le cadre de la politique commerciale de l'entreprise.

Il (elle) assure le respect des règles de qualité, d'hygiène, de sécurité et de respect de l'environnement (QHSE) en vigueur, notamment concernant les produits alimentaires frais.

Il (elle) travaille sous la responsabilité de son (sa) supérieur(e) hiérarchique (chef[fe]) d'entreprise, manager d'unité commerciale, responsable de point de vente, responsable de rayon...).

En fonction de la structure de l'entreprise, il/elle est en relation fonctionnelle avec :

- les clients particuliers et professionnels ;
- les fournisseurs de l'entreprise ;
- les salariés de l'entreprise.

Les principales situations professionnelles rencontrées sont les suivantes :

- vente et conseil aux clients ;
- mise en valeur des produits biologiques alimentaires et non alimentaires et étiquetage ;
- préparation de commandes particulières (paniers, corbeille...) ;
- réception et gestion des stocks.

Exemples d'appellations du métier

Vendeur(euse) en épicerie biologique.

Référentiel d'activités

■ Vente et relations clients :

- accueil des clients ;
- conseil et information des clients sur les produits biologiques ;
- vente ;
- encaissement.

■ Mise en valeur des produits biologiques en point de vente :

- installation et mise en valeur des produits biologiques (produits alimentaires et non alimentaires) ;
- réalisation et contrôle de l'étiquetage, des mentions obligatoires ;
- contrôle de la qualité et de la bonne présentation des produits ;

- réassort ;
- application des règles QHSE^[1].
- Réception et gestion des stocks :
 - réception des produits biologiques ;
 - contrôle de conformité de la livraison ;
 - stockage ;
 - contrôle des conditions de stockage ;
 - application des règles QHSE.
- Préparation de commandes particulières pour les clients :
 - préparation de paniers, corbeilles...

Référentiel de compétences

- Bloc de compétences 1 : conseil aux clients sur les produits biologiques :
 - sélectionner les produits correspondant aux besoins du client ;
 - valoriser la qualité des produits biologiques ;
 - expliquer les différents labels, mentions et appellations d'origine ;
 - expliquer au client la provenance d'un produit, le mode de production dont il est issu, les spécificités, les types d'utilisation, les précautions d'emploi et les modes de conservation, afin de prévenir le gaspillage alimentaire^[2] ;
 - justifier et argumenter la valeur et la gamme des produits ;
 - conseiller le client sur les différents types de mise en œuvre ou de préparation possibles des produits vendus ;
 - identifier les avantages concurrentiels des produits commercialisés par rapport aux produits proposés par les concurrents proches.
- Bloc de compétences 2 : mise en valeur des produits biologiques et vérification du bon état marchand de l'espace de vente :
 - réaliser une présentation attractive des produits biologiques : théâtralisation de la présentation ;
 - mettre en œuvre des animations de vente adaptées ;
 - réaliser une présentation adaptée des produits pour les commandes spéciales et la mise en rayon (paniers, corbeilles...) ;
 - réaliser la préparation (mise sous emballage, découpe, remplissage des meubles vrac...) dans le respect des règles ;
 - réaliser l'étiquetage des produits et la présentation d'offres dans le respect de la réglementation commerciale au sein de l'espace de vente ;
 - apprécier le bon état marchand de l'espace de vente tout au long de la journée (état des produits, des étalages, aspect, propreté, hygiène...) ;
 - mettre en œuvre les actions correctives (réassort, enlèvement des produits ayant subi des altérations, transformation, nettoyage...) afin de prévenir le gaspillage alimentaire ;
 - mettre à jour les supports de communication de l'entreprise (tableaux, affichage dans l'espace de vente, site marchand, réseaux sociaux...) ;
 - identifier les risques QHSE liés à son activité ;

[1] Qualité, hygiène, sécurité, environnement.

[2] Gaspillage alimentaire : toute nourriture destinée à la consommation humaine qui, à une étape de la chaîne alimentaire, est perdue, jetée, dégradée (pacte national de lutte contre le gaspillage alimentaire, 2013).

- identifier et mettre en œuvre les règles et consignes QHSE relatives à la manipulation des produits et à leur préparation (conservation, protection des produits dans l'espace de vente, maintien de la chaîne du froid, nettoyage des matériels utilisés...) ;
- réaliser le contrôle, le nettoyage et l'entretien des matériels, meubles et rayons en appliquant les règles QHSE et consignes en vigueur dans l'entreprise ;
- s'organiser pour réaliser toutes les activités nécessaires à son poste selon les consignes.

■ Bloc de compétences 3 : vente et relation client dans le point de vente :

- accueillir le client et identifier ses besoins ;
- construire une relation client ;
- gérer plusieurs situations de relation client simultanées ;
- argumenter les propositions apportées au client ;
- répondre aux objections du client ;
- prendre les commandes des clients (traitement des commandes dans le point de vente, sur le site marchand...) ;
- évaluer la faisabilité de la commande ;
- estimer le coût de la commande pour des produits courants ;
- réaliser la vente ;
- réaliser une vente de produit de substitution ;
- réaliser une vente additionnelle ;
- proposer et apporter des services adaptés aux attentes du client (préparations spéciales, dégustation, emballage cadeau, livraison...) ;
- conclure l'échange par un acte de fidélisation du client ;
- identifier la satisfaction client et les actions correctives à mettre en place ;
- apporter les informations appropriées en cas de retour produit ou de retrait du produit ;
- recueillir et traiter les réclamations éventuelles des clients ;
- réaliser les encaissements et les rendus-monnaie avec exactitude quels que soient les éléments perturbant l'attention (clients pressés, nombreux clients présents simultanément en caisse...).

■ Bloc de compétences 4 : réception, stockage et approvisionnement des produits biologiques :

- réaliser la réception de produits biologiques en respectant les consignes en vigueur dans l'entreprise ;
- réaliser le stockage des produits biologiques en fonction de la nature des produits, de leurs conservations et de la rotation des stocks ;
- réaliser, en collaboration avec les membres de l'équipe, des inventaires réguliers et rechercher les causes des écarts ;
- vérifier la traçabilité des produits ;
- identifier les risques QHSE liés à l'activité de réception et de stockage des produits ;
- identifier et mettre en œuvre les règles QHSE et consignes relatives au stockage des produits et à leur manipulation ;
- réaliser le contrôle, le nettoyage et l'entretien des zones de stockage en appliquant les règles QHSE, les consignes en vigueur dans l'entreprise et la réglementation ;
- mettre en œuvre des actions de prévention du gaspillage alimentaire ;
- traiter et orienter les invendus en fonction des consignes de l'entreprise et des règles de respect de l'environnement.

Référentiel de certification

■ Bloc de compétences 1 : conseil aux clients sur les produits biologiques

Proposition de modalités d'évaluation :

- QCM sur les produits biologiques (40 questions) ;
- mise en situation reconstituée de conseil à un client en présence de la commission d'évaluation.

Il s'agit d'un jeu de rôle reconstituant une situation professionnelle à laquelle est confronté le candidat (10 minutes maxi). Une personne extérieure à la commission joue le rôle d'un client potentiel.

Remarque : cette mise en situation peut être associée à la mise en situation du bloc de compétences 3.

- entretien avec les membres de la commission d'évaluation (5 minutes) :
 - bilan de la mise en situation reconstituée ;
 - bilan de l'activité de conseil aux clients que réalise le candidat sur les produits biologiques.

Éléments de compétences	Critères d'évaluation Qu'est-ce qui permet de dire que la compétence est maîtrisée ? Que veut-on vérifier ?
Sélectionner les produits correspondant aux besoins du client	Le choix des produits est adapté à la demande du client
Valoriser la qualité des produits biologiques	Une argumentation permettant de valoriser le produit est présentée, une dégustation est proposée L'argumentation est pertinente au regard des attentes du client Les qualités nutritionnelles des produits biologiques alimentaires sont clairement présentées
Expliquer les différents labels, mentions et appellations d'origine	Les différents labels, mentions et appellations d'origines sont expliqués sans erreur
Expliquer au client la provenance d'un produit, le mode de production dont il est issu, les spécificités, les types d'utilisation, les précautions d'emploi et les modes de conservation, afin de prévenir le gaspillage alimentaire	La provenance du produit et son mode de production sont expliqués sans erreur Les informations concernant les spécificités de produits biologiques, les types d'utilisation et les précautions d'emploi sont expliquées
Justifier et argumenter la valeur et la gamme des produits	L'argumentation est adaptée aux besoins et attentes du client et à la stratégie commerciale de l'entreprise
Conseiller le client sur les différents types de mise en œuvre ou de préparation possibles des produits vendus	Un conseil concernant les produits, leur préparation et leur utilisation est apporté et est adapté au client Les conseils sont exacts et le vocabulaire employé est adapté
Identifier les avantages concurrentiels des produits commercialisés par rapport aux produits proposés par les concurrents proches	Les avantages des produits sont présentés au client sans dévaloriser les produits de la concurrence

(Voir page suivante.)

■ Bloc de compétences 2 : mise en valeur des produits biologiques et vérification du bon état marchand de l'espace de vente

Proposition de modalités d'évaluation :

- réalisation par le candidat d'une synthèse écrite de son activité avec recueil de preuves détaillant :
 - la mise en valeur des produits biologiques ;
 - la vérification du bon état marchand de l'espace de vente ;
 - les animations mises en œuvre par le candidat.
- mise en situation reconstituée :
 - réalisation d'une préparation spécifique (virtuelle ou réelle) : confronté à une situation de demande client, le candidat devra réaliser une préparation spécifique autour d'une thématique imposée (sans gluten, végétarien, saison...). La présentation doit mettre en valeur les produits. Le candidat dispose de 20 minutes pour réaliser sa présentation.
- entretien avec les membres de la commission d'évaluation (20 minutes) :
 - bilan de la mise en situation ;
 - bilan de l'activité de présentation des produits biologiques dans l'espace de vente par le candidat, à partir du dossier remis par le candidat ;
 - questions concernant les risques QHSE et l'application des règles QHSE dans l'espace de vente.

Éléments de compétences	Critères d'évaluation Qu'est-ce qui permet de dire que la compétence est maîtrisée ? Que veut-on vérifier ?
Concevoir et réaliser une présentation attractive des produits biologiques : théâtralisation de la présentation	<p>Les produits biologiques sont présentés dans les rayons afin d'être visibles par le client</p> <p>Les présentations des produits sont esthétiques et respectent la réglementation</p> <p>L'aspect des produits est contrôlé</p> <p>La présentation des produits respecte les pratiques de l'entreprise</p> <p>Le choix de la présentation est expliqué et justifié (gammes, utilisation des couleurs, contrastes, esthétisme...)</p>
Mettre en œuvre des animations de vente adaptées	<p>Les animations réalisées sont pertinentes au regard des objectifs commerciaux de l'entreprise</p> <p>Les échanges avec le client sont appropriés</p> <p>Les offres sont mises en valeur et présentées sur des supports appropriés (tableaux, communications digitales...)</p>
Réaliser une présentation adaptée des produits pour les commandes spéciales et la mise en rayon (paniers, corbeilles...)	<p>Le choix des supports de présentation est adapté aux produits et à leur destination (en rayon, chez le client...)</p> <p>La réalisation est esthétique et valorisante</p>
Réaliser les préparations (mise sous emballage, découpe, remplissage des meubles vrac...) dans le respect des règles en vigueur	<p>Les différentes préparations (mise sous emballage, découpe, remplissage des meubles vrac...) respectent les règles en vigueur</p>
Réaliser l'étiquetage des produits et la présentation d'offres dans le respect de la réglementation commerciale au sein de l'espace de vente	<p>L'étiquetage des produits est réalisé sans erreur dans le respect de la réglementation</p>

Éléments de compétences	Critères d'évaluation Qu'est-ce qui permet de dire que la compétence est maîtrisée ? Que veut-on vérifier ?
	Les éléments composant l'étiquetage sont identifiés (désignation, prix d'achat, marge commerciale, coefficient multiplicateur...)
Apprécier le bon état marchand de l'espace de vente tout au long de la journée (état des produits, aspect, propreté, hygiène...)	L'aspect et la présence des produits sont contrôlés régulièrement L'état, l'aspect et la propreté des rayons sont vérifiés régulièrement
Mettre en œuvre les actions correctives (réassort, enlèvement des produits ayant subi des altérations, transformation, nettoyage...) afin de prévenir le gaspillage alimentaire	Toute anomalie est identifiée et les mesures correctives sont réalisées Les produits non conformes ou altérés sont retirés et placés dans les zones appropriées ou transformés Les consignes en vigueur dans l'entreprise sont respectées
Mettre à jour les supports de communication de l'entreprise (tableaux, affichage dans l'espace de vente, site marchand, réseaux sociaux...)	Les supports de communication sont vérifiés régulièrement Les modifications réalisées sont conformes aux consignes du (de la responsable) Les informations sont conformes à la réglementation en vigueur
Identifier les risques QHSE liés à son activité	Les risques sont clairement identifiés et expliqués
Identifier et mettre en œuvre les règles et consignes QHSE relatives à la manipulation des produits et à leur préparation (conservation, protection des produits dans l'espace de vente, maintien de la chaîne du froid, nettoyage des matériels utilisés...)	L'ensemble des règles QHSE et consignes sont identifiées et expliquées L'ensemble des règles QHSE sont mises en œuvre sans erreur Toute anomalie est identifiée Les mesures préventives et correctives appropriées sont réalisées (alerte...)
Réaliser le contrôle, le nettoyage et l'entretien des matériels, meubles et rayons en appliquant les règles QHSE et consignes en vigueur dans l'entreprise	Le nettoyage et l'entretien du matériel et des rayons sont réalisés selon les consignes (type de produits et de matériel de nettoyage utilisés, périodicité...)
S'organiser pour réaliser toutes les activités nécessaires à son poste selon les consignes	Les tâches à effectuer sont listées et expliquées Les contraintes liées au délai de préparation des produits sont prises en compte Le point de vente est opérationnel à l'ouverture

■ Bloc de compétences 3 : vente et relation client dans le point de vente

Proposition de modalités d'évaluation (15 minutes) :

- mise en situation reconstituée de vente à un client ainsi qu'une prise de commande en présence du de la commission d'évaluation.

Il s'agit d'un jeu de rôle reconstituant une situation professionnelle à laquelle est confronté le candidat (10 minutes maxi). Une personne extérieure à la commission joue le rôle d'un client potentiel.

Remarque : cette mise en situation peut être associée à la mise en situation du bloc de compétences 1 ;

- entretien avec les membres de la commission d'évaluation (5 minutes) :
 - bilan de la mise en situation (uniquement sur la partie vente) ;
 - bilan des activités de vente et de prise de commandes réalisées par le candidat.

Éléments de compétences	Critères d'évaluation Qu'est-ce qui permet de dire que la compétence est maîtrisée ? Que veut-on vérifier ?
Accueillir le client et identifier ses besoins	<p>Le client est accueilli dans de bonnes conditions</p> <p>Une marque d'attention et de disponibilité est adressée oralement, visuellement et à distance du client</p> <p>Les attentes et les besoins du client sont identifiés sans erreur par un questionnement et une reformulation adaptés</p> <p>Le vocabulaire utilisé est adapté au client (par exemple : client étranger)</p>
Construire une relation client	<p>Le profil du client est identifié</p> <p>Des marques de reconnaissance (clients « fidèles », utilisation du nom du client...) sont adressées au client, avec distance et discrétion</p> <p>La relation établie est courtoise et adaptée au client</p>
Gérer plusieurs situations de relation client simultanées	<p>Un client est mis en attente de façon appropriée (explication adaptée en cas de recherche d'informations complémentaires ou d'interlocuteurs plus pertinents)</p> <p>Les clients en attente ou arrivant en magasin sont pris en compte même si une situation de vente ou de conseil est déjà en cours (par exemple : signe visuel, sourire)</p>
Argumenter les propositions apportées au client	<p>Les points positifs des propositions sont expliqués au client et justifiés</p>
Répondre aux objections du client	<p>Les objections du client sont prises en compte</p> <p>Une réponse est apportée et elle est pertinente</p> <p>L'adhésion du client est vérifiée</p>
Prendre les commandes des clients (traitement des commandes dans le point de vente, sur le site marchand...)	<p>Les attentes et les besoins du client sont identifiés par un questionnement adapté</p> <p>Toutes les informations nécessaires à la commande sont notées sans erreur : budget, coordonnées du client, du lieu et de l'heure de livraison...</p> <p>Une réponse adaptée est apportée au client</p>
Évaluer la faisabilité de la commande	<p>Les informations concernant la faisabilité de la commande sont recherchées auprès des interlocuteurs appropriés : délais, nature des produits...</p> <p>Les informations concernant la faisabilité ou non de sa commande sont transmises et expliquées au client</p> <p>En cas de non-faisabilité sur tout ou partie, des informations sont apportées au client pour réorienter sa commande</p>
Estimer le coût de la commande pour des produits courants	<p>Le coût de la commande est calculé en fonction des tarifs définis dans l'entreprise</p>
Réaliser la vente	<p>Le client achète un ou plusieurs produits</p> <p>La vente est finalisée efficacement</p>

Éléments de compétences	Critères d'évaluation Qu'est-ce qui permet de dire que la compétence est maîtrisée ? Que veut-on vérifier ?
Réaliser une vente de produit de substitution	Des solutions de remplacement sont proposées et argumentées en cas d'attente non satisfaite Le client achète un ou plusieurs produits proposés
Réaliser une vente additionnelle	Des suggestions de produits liés, ou non, au produit principal sont proposées et argumentées Le client achète un ou plusieurs produits proposés
Proposer et apporter des services adaptés aux attentes du client (préparations spéciales, dégustation, emballage cadeau, livraison...)	Le service proposé est adapté aux besoins des clients Il est réalisé selon les consignes
Conclure l'échange par un acte de fidélisation du client	Au moins un acte de fidélisation est mis en œuvre (informations sur les arrivages, promotions, événement, carte de fidélité...) La prise de congé du client est personnalisée
Identifier la satisfaction client et les actions correctives à mettre en place	La satisfaction du client est vérifiée par un questionnaire approprié Des solutions ou des informations pertinentes sont apportées lorsque le client n'est pas satisfait
Apporter les informations appropriées en cas de retour produit ou de retrait du produit	Les informations transmises aux clients sont exactes, précises et documentées
Recueillir et traiter les réclamations éventuelles des clients	La réclamation est prise en compte Un questionnaire du client est réalisé pour rechercher des informations complémentaires permettant l'analyse de la situation Une solution est proposée au client L'adhésion du client est recherchée Le client est rapidement orienté vers la personne pertinente pour gérer la situation, si besoin
Réaliser les encaissements et les rendus-monnaie avec exactitude quels que soient les éléments perturbant l'attention (clients pressés, nombreux clients présents simultanément en caisse...)	Les procédures d'encaissement et de règlement sont mises en œuvre selon les consignes en vigueur La facture et la quantité de produits sont vérifiées L'encaissement est réalisé sans erreur

■ Bloc de compétences 4 : Réception, stockage et approvisionnement des produits biologiques

Proposition de modalités d'évaluation :

- entretien avec les membres de la commission d'évaluation (15 minutes) :
 - bilan de l'activité de réception, de stockage et d'approvisionnement des produits biologiques que réalise le candidat ;
 - questionnaire sur les risques QHSE et l'application des règles QHSE par le candidat lors de la réception, le stockage et l'approvisionnement des produits biologiques.

Éléments de compétences	Critères d'évaluation Qu'est-ce qui permet de dire que la compétence est maîtrisée ? Que veut-on vérifier ?
Réaliser la réception de produits biologiques en respectant les consignes en vigueur dans l'entreprise	<p>Les produits et marchandises sont réceptionnés et contrôlés au regard du bordereau de commandes et du bon de livraison</p> <p>La qualité, l'aspect et la quantité des produits et des marchandises sont contrôlés selon les consignes</p> <p>La conformité et la lisibilité de l'étiquetage sont vérifiées</p>
Réaliser le stockage des produits biologiques en fonction de la nature des produits, de leurs conservations et de la rotation des stocks	<p>Les zones de stockage sont rangées et organisées dans le respect des règles QHSE et sont contrôlées</p> <p>Les produits et marchandises sont stockés en fonction de la DLC/ DLUO / DDM et selon les règles du FIFO et dans les lieux adaptés à leur conservation</p>
Réaliser, en collaboration avec les membres de l'équipe, des inventaires réguliers et rechercher les causes des écarts	<p>Les inventaires sont réalisés sans erreur et renseignés sur un document ou outil approprié</p> <p>Tout écart est identifié et signalé</p>
Vérifier la traçabilité des produits	<p>Les documents ou outils informatiques de suivi des stocks sont renseignés sans erreur</p> <p>La présence des certificats et étiquettes est vérifiée</p>
Identifier les risques QHSE liés à l'activité de réception et de stockage des produits	<p>Les risques sont clairement identifiés et expliqués</p>
Identifier et mettre en œuvre les règles QHSE et consignes relatives au stockage des produits et à leur manipulation	<p>L'ensemble des règles QHSE et consignes sont identifiées et mises en œuvre</p> <p>Toute anomalie est identifiée</p> <p>Les mesures préventives et correctives appropriées sont réalisées (alerte...)</p>
Réaliser le contrôle, le nettoyage et l'entretien des zones de stockage en appliquant les règles QHSE, les consignes en vigueur dans l'entreprise et la réglementation	<p>Les conditions de stockage sont contrôlées (température, humidité...)</p> <p>Le nettoyage et l'entretien des zones de stockage sont réalisés selon les consignes (type de produits et de matériel utilisés, périodicité...)</p> <p>Toute anomalie est identifiée</p> <p>Les actions correctives sont prises (alerte...)</p>
Mettre en œuvre des actions de prévention du gaspillage alimentaire	<p>Les risques du gaspillage alimentaire sont identifiés</p> <p>Les mesures préventives appropriées sont mises en place</p>
Traiter et orienter les invendus en fonction des consignes de l'entreprise et des règles de respect de l'environnement	<p>Les consignes et les règles de respect de l'environnement sont expliquées</p> <p>Le traitement des invendus est approprié</p> <p>Les invendus sont orientés selon le circuit approprié</p>