

CQP Boucher

RNCP32095 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Sans niveau – le positionnement dans le cadre de national des certifications professionnelles est non déterminé
Code(s) NSF	221
Formacode(s)	21599, 34505
Code(s) ROME	D1101
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3021 — Commerce à prédominance alimentaire
Date d'échéance	04/01/2024

Certificateur(s)

FEDERATION ENTREP COMMERCE DISTRIBUTION · SIRET : 78485587600040**Commission paritaire nationale de l'Emploi (CPNE) de la branche du commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire - Fédération du commerce et de la distribution (FCD)**<http://www.fcd.fr>**ASSOCIATION PARITAIRE POUR LE DEVELOPPEMENT DU DIALOGUE SOCIAL DANS LA BRANCHE DU COMMERCE DE DETAIL ALIMENTAIRE NON SPE · SIRET : 92283202700010**

Partenaires habilités

28 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 28 à former.

Organisme	SIRET	Habilitati on
ADELICE CONSEIL ET FORMATION	83200793400 017	Former
AFTRAL	30540504500 017	Former
ALGORITM	41788824500 087	Former
ALTERNANCE AUVERGNE	78911807200 022	Former
ASS INTERCONS DEVEL APPRENT METIERS COMM	31796290000 013	Former
ASSOCIATION DU CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS DES CHAMBRES DE METIERS ET ARTISANAT ET CHAMBRE DE COMMERCE INDUSTRIEL	30804972500 036	Former
ASSOCIATION ENVERGURE	34465627700 078	Former
AXI'HOM	79424241200 011	Former
CAMPUS CASINO	38026162800 032	Former

Liste complète des 28 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp32095-cqp-boucher/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

- Gestion de la relation client
- Maintien du bon état marchand du rayon
- Suivi des stocks et gestion de la réserve
- Evolution dans son environnement de travail
- Vente conseil
- Suivi qualité et expertise produits boucherie
- Préparation et transformation des viandes

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le (la) titulaire est capable de :

- Accueillir, informer et orienter le client
- Traiter les réclamations clients afin de préserver une relation commerciale de qualité
- Conseiller un client
- Assurer le bon état marchand du/des rayon(s) (Approvisionnement, maintien marchand, et contrôle de la qualité des produits)
- Implanter les produits dans le rayon (notion générale)
- Réaliser, mettre à jour et suivre le balisage et l'étiquetage du rayon
- Mettre en valeur les produits dans le rayon et assurer leur visibilité
- Lutter contre la démarque
- Mettre en œuvre les consignes en matière de réalisation d'inventaires
- Utiliser les outils en vigueur en matière de suivi de stock
- Mettre en œuvre les consignes en matière de tenue des réserves (rangement et nettoyage)
- Entretenir le matériel de rangement et de manutention
- Contrôler la réception des marchandises
- Enregistrer des entrées de stock
- Adapter sa communication en fonction de son interlocuteur
- Contribuer à diffuser l'information
- Respecter les règles collectives
- Travailler en équipe
- Contribuer dans un groupe
- Partager son savoir-faire
- Comprendre les grands principes de la politique de l'enseigne et de son fonctionnement
- Comprendre les évolutions numériques
- Analyser les besoins du client
- Proposer des produits et services adaptés
- Echanger avec le client et conclure la vente
- Prendre et tenir le poste, et mettre en œuvre les procédures et consignes d'hygiène, de sécurité, de traçabilité, propres au rayon boucherie
- Mettre en valeur les produits dans le rayon boucherie
- Informer et conseiller le client sur le produit et sa préparation
- Prendre une commande
- Entretenir et nettoyer le matériel, les meubles et le poste de travail
- Conditionner les produits
- Mettre en œuvre les techniques de préparation des produits carnés en vigueur au sein de l'enseigne
- Mettre en œuvre les techniques de transformation des produits carnés en vigueur au sein de l'enseigne

Blocs de compétences

RNCP32095BC01 — Gestion de la relation client

LISTE DE COMPÉTENCES

- Accueillir, informer et orienter le client
- Traiter les réclamations clients afin de préserver une relation commerciale de qualité
- Conseiller un client

RNCP32095BC02 — Maintien du bon état marchand du rayon

LISTE DE COMPÉTENCES

- Assurer le bon état marchand du/des rayon(s) (Approvisionnement, maintien marchand, et contrôle de la qualité des produits)
- Implanter les produits dans le rayon (notion générale)
- Réaliser, mettre à jour et suivre le balisage et l'étiquetage du rayon
- Mettre en valeur les produits dans le rayon et assurer leur visibilité
- Lutter contre la démarque

RNCP32095BC03 — Suivi des stocks et gestion de la réserve

LISTE DE COMPÉTENCES

- Mettre en œuvre les consignes en matière de réalisation d'inventaires
- Utiliser les outils en vigueur en matière de suivi de stock
- Mettre en œuvre les consignes en matière de tenue des réserves (rangement et nettoyage)
- Entretenir le matériel de rangement et de manutention
- Contrôler la réception des marchandises
- Enregistrer des entrées de stock

RNCP32095BC04 — Evolution dans son environnement de travail

LISTE DE COMPÉTENCES

- Adapter sa communication en fonction de son interlocuteur
- Contribuer à diffuser l'information
- Respecter les règles collectives
- Travailler en équipe
- Contribuer dans un groupe
- Partager son savoir-faire
- Comprendre les grands principes de la politique de l'enseigne et de son fonctionnement
- Comprendre les évolutions numériques

RNCP32095BC05 — Vente conseil

LISTE DE COMPÉTENCES

- Analyser les besoins du client
- Proposer des produits et services adaptés
- Echanger avec le client et conclure la vente

RNCP32095BC06 — Suivi qualité et expertise produits boucherie

LISTE DE COMPÉTENCES

- Prendre et tenir le poste, et mettre en œuvre les procédures et consignes d'hygiène, de sécurité, de traçabilité, propres au rayon boucherie
- Mettre en valeur les produits dans le rayon boucherie
- Informer et conseiller le client sur le produit et sa préparation
- Prendre une commande
- Entretenir et nettoyer le matériel, les meubles et le poste de travail
- Conditionner les produits

RNCP32095BC07 — Préparation et transformation des viandes

LISTE DE COMPÉTENCES

- Mettre en œuvre les techniques de préparation des produits carnés en vigueur au sein de l'enseigne
- Mettre en œuvre les techniques de transformation des produits carnés en vigueur au sein de l'enseigne

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire du CQP Boucher/ère travaille au sein du rayon traditionnel et/ou du laboratoire d'un magasin de la grande distribution, relevant de la branche du commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire (CCN 3305).

Relèvent de cette branche, les entreprises de 11 salariés et plus, réparties en sept principaux formats :

- Les hypermarchés : magasins de détail non spécialisés à prédominance alimentaire d'au moins 2 500 m2 de surface offrant un assortiment de 25 000 à 40 000 références.
- Les supermarchés : magasins de détail non spécialisés à prédominance alimentaire de plus de 400 m2 et de moins de 2 500 m2 de surface, offrant un assortiment de 3 000 à 12 000 références.
- Les supérettes : magasins de détail non spécialisés à prédominance alimentaire d'une surface de vente comprise entre 120 et 400 m2.
- Les entrepôts de logistique
- Les entreprises de commerce de gros : grossistes, dont le cash and carry. Leurs principaux clients sont des épiciers, des restaurateurs et hôteliers, d'autres commerçants de détail et des collectivités publiques ou privées.
- Les sièges sociaux et les centrales d'achat
- Les drives.

En 2017, plus de 630 000 salariés travaillent dans les entreprises de la branche du commerce à prédominance alimentaire.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Boucher / bouchère

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Très élevée (5/5)
Facteurs principaux	Lien formation-emploi, Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	1 800 €
Diplôme le plus fréquent	CAP, BEP ou équivalent en transformations (51 % des actifs en emploi)
Familles professionnelles (FAP)	S0X40 — Bouchers · tension 5/5 (Très élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	5 904
Jugés difficiles à recruter	72 %
Emplois saisonniers	10 %
Familles professionnelles (FAP)	S0X40 — Bouchers

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Jury paritaire de la CPNE

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 04/01/2024

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP38251

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32095/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	17
Parcours menés à terme	15
Taux d'achèvement	88 %
Période	06/2022 – 10/2024

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	50
Montant total engagé	248 745 €
Coût moyen par dossier	4 975 €
Durée moyenne	190 h
Période	01/2020 – 10/2023
Entreprise	50 %
France compétences	47 %
Reste à charge titulaire	2 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.