

Technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons)

RNCP35185 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Sigle	BAC PRO — Baccalauréat professionnel
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34525
Code(s) ROME	D1106
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	01/09/2026

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINETE ALIMENTAIRE · SIRET : 11007001800012

Partenaires habilités

15 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 15 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASS ENSEIGNE PROFESSION PRIVE AGRICOL	38972793400017	Former et organiser l'évaluation
ASS MAISONS FAMIL EDUC ORIENT	33503646300024	Former et organiser l'évaluation
ASS NOTRE DAME DE MAUBERT FONTAINE	78027043500016	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION MAISON FAMILIALE GUGNECOURT	38862894300010	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT DE GENECH	78362626000013	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT ENSEIGNEMENT TECHNOLOGIQUE	78352239400031	Former et organiser l'évaluation
LEGTA DE DOUAI-WAGNONVILLE	19593255300017	Former et organiser l'évaluation
LEGTA DE GAP	19050012400010	Former et organiser l'évaluation
LEGTA SITE DE PRECIEUX	19421088600017	Former et organiser l'évaluation
LYCEE ENSEIGNEMENT GENERAL TECHNOLOGIQUE AGRICOLE	19020060000012	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 15 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp35185-technicien-conseil-vente-en-alimentation-produits-alimentaires-et-boissons/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification présentée prend en compte les nouveaux enjeux, analysés à partir d'études nationales et de rencontres avec les professionnels du secteur, qui impactent les métiers visés. Elle a pour objet d'assurer l'adéquation du diplôme avec les besoins des professionnels.

Les principales évolutions retenues pour ce baccalauréat professionnel sont :

- le changement du profil et le comportement du consommateur qui va s'orienter vers une alimentation plus naturelle, de plus en plus diversifiée et va être plus stratège dans la recherche du rapport qualité-prix ;
- le changement des attentes sociétales et les nouvelles formes de commerce, avec un choix de consommation de proximité, le développement des petites structures et de points de vente collectifs comme de nouvelles formes de commerce digitalisés ;
- les nouvelles normes environnementales : alimentation plus durable avec la demande de davantage de transparence sur l'origine, la composition, l'apport nutritionnel ainsi que les conditions de production des produits qu'ils achètent, lutte contre le gaspillage avec le développement du bio, gestion de déchets par le développement de réflexions sur les emballages (retour de la consigne, développement du vrac, emballages comestibles ou biodégradables).

Les emplois relèvent à la fois de la fonction vente et de la fonction conseil auprès d'une clientèle de particuliers selon la stratégie commerciale de l'enseigne en respectant la réglementation du commerce et les règles d'hygiène et de sécurité.

Le vendeur en alimentation et en vins et spiritueux valorise son expertise produit dans la vente. Il est le premier contact de la clientèle et porte l'image de marque de l'entreprise dans laquelle il travaille. Son excellente connaissance des produits lui permet de conseiller ses clients en fonction de leurs besoins. Il apporte soin et créativité à la présentation des produits sur les étals et dans les vitrines.

Le commerce alimentaire, historiquement en France, cœur de métier de la grande distribution a vu se constituer de grands groupes congloméraux qui associent parfois plusieurs formes d'organisations commerciales.

Les commerces alimentaires de proximité résistent sur des secteurs très spécialisés mais qui souffrent d'un manque d'intérêt.

En fonction des contextes locaux et des stratégies des différents groupes, une enseigne peut être portée exclusivement par des points de vente régis par une forme d'organisation commerciale ou au contraire associer des points de vente de nature juridique différente.

Cette structure composite de l'appareil commercial aboutit à un tissu d'entreprises atomisé dans lequel les TPE (très petites entreprises) dominent.

La vente directe s'est elle aussi professionnalisée au cours des dernières années. Traditionnellement important dans le domaine des vins et spiritueux (vente au caveau), il s'est généralisé et développé dans d'autres secteurs. Tout producteur peut disposer d'un atelier lui permettant de transformer ses produits pour les commercialiser ensuite par différentes voies.

La vente des produits, transformés ou non, peut être faite sur place (à la ferme), sur le marché local, sur les foires et salons, en vente itinérante, vente par correspondance, vente organisée à l'avance (paniers), et également dans les points de vente collectifs. Ceux-ci sont des structures particulières où les producteurs se relaient à la commercialisation, et recueillent directement le produit de leur vente. Les produits peuvent également être consommés sur place dans les gîtes, fermes-auberges et tables d'hôtes.

Les marchés de plein vent se sont adaptés aux évolutions sociétales, avec des organisations originales telles que les marchés fermiers ou de producteurs.

L'emploi dans le secteur commercial continue de progresser et représente en 2019 3 144 milliers d'emplois avec une prévision pour 2020 de 3 161 milliers. Cette augmentation concerne en particulier le commerce alimentaire généraliste avec une progression moyenne annuelle de + 47 500 emplois entre 2008 et 2017.

Parmi les 91481 établissements du secteur recensés, plus de 80% sont des TPE.

Ces établissements emploient plus d'un million de salariés dont 60% de femmes, près de 80% d'employés ouvriers, 85% de CDI, 68% de temps plein et 20 % de vendeurs alimentaires.

Dans le secteur des ventes hors magasin, les créations d'emplois restent dynamiques et ont la particularité d'être équilibrées entre emploi salarié et entrepreneurs indépendants.

Selon l'observatoire du secteur alimentaire, en 2017, le secteur des industries alimentaires, les coopératives agricoles et l'alimentation de détail recouvrent 153 000 emplois pour la commercialisation et 5 500 recrutements de commerciaux. Le métier de commercial est un métier en tension (65%). Alors que la digitalisation a permis

d'optimiser le fonctionnement de la chaîne logistique d'approvisionnement, les nouvelles exigences du consommateur en termes de qualité et de services associés assurent le développement de l'emploi commercial.

Les commerces sont des partenaires des territoires : en maintenant leur présence dans les centres-villes, ils animent les cœurs de ville et maintiennent le lien social. Dans les territoires ruraux, de nouvelles organisations associant commerces et services de proximité se développent, portées par les structures territoriales.

Pour les cavistes, l'extension du réseau des enseignes existantes va se poursuivre et s'accélérer.

Pour les indépendants, le succès passe de plus en plus par une offre complémentaire de services : bar à vin, petite restauration, épicerie fine, caves virtuelles...

En développant des modèles d'autogestion, en s'approvisionnant directement chez les producteurs, un nouveau type de magasins est né pour proposer aux clients des produits au prix le plus juste et de qualité.

Ces évolutions entraînent une nécessité d'adaptation de l'activité du titulaire de l'emploi

Au niveau de son activité, le titulaire de l'emploi doit intégrer la dimension éthique et de développement durable, la multiplicité des canaux de distribution, la réglementation notamment de la protection du consommateur. Il doit collaborer avec une multiplicité d'acteurs de l'organisation, le service commercial, le service comptable et les fournisseurs.

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel Technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons) intervient dans des grandes enseignes comme dans des commerces de proximité. Il peut également exercer le métier de caviste.

A l'issue de sa formation, il est capable de réaliser les activités suivantes :

- Réception des produits alimentaires et des vins et spiritueux
- Gestion des rayons
- Mise en vente des produits alimentaires frais et périssables
- Vente et conseil du client sur les différents espaces de vente
- Mise en place d'opérations promotionnelles
- Entretien de l'espace de vente
- Suivi client

COMPÉTENCES ATTESTÉES

C1- Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles

C2- Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle*

C3- Développer sa motricité

C4- Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques

C5 Élaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon

C6 Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente

C7 Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier

C8 Assurer la gestion d'un rayon de produits alimentaires

C9 Animer un espace de vente de produits alimentaires

C10 S'adapter à des enjeux professionnels particuliers

Blocs de compétences

RNCP35185BC01 — Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles

LISTE DE COMPÉTENCES

C1.1 – Identifier les principaux enjeux de la communication médiatisée et interpersonnelle

C1.2 – Exploiter une recherche d'informations en réponse à un besoin professionnel, social ou culturel

C1.3 – Utiliser des techniques et des références littéraires, culturelles ou artistiques pour s'exprimer

C1.4 – Argumenter un point de vue

C1.5 – Interpréter des faits ou événements sociaux du monde actuel à l'aide des outils de l'histoire et de la géographie

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP35185BC02 — Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle

LISTE DE COMPÉTENCES

C2.1 – Communiquer à l'oral

C2.2 – Communiquer à l'écrit

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP35185BC03 — Développer sa motricité

LISTE DE COMPÉTENCES

C3 - Développer sa motricité

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP35185BC04 — Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques

LISTE DE COMPÉTENCES

C4.1 – Résoudre des problèmes en mobilisant des outils et des raisonnements mathématiques

C4.2 – Utiliser les technologies de l'information et de la communication de manière raisonnée et autonome

C4.3 – Expliquer des faits scientifiques à l'aide des outils et des raisonnements de la physique et de la chimie

C4.4 – Expliquer des enjeux liés au monde du vivant

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP35185BC05 — Élaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon

LISTE DE COMPÉTENCES

C5 – Élaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP35185BC06 — Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente

LISTE DE COMPÉTENCES

C6 – Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP35185BC07 — Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier

LISTE DE COMPÉTENCES

C7 – Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP35185BC08 — Assurer la gestion d'un rayon

LISTE DE COMPÉTENCES

C8 – Assurer la gestion d'un rayon de produits alimentaires

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP35185BC09 — Animer un point de vente de produits alimentaires

LISTE DE COMPÉTENCES

C9 – Animer un espace de vente de produits alimentaires

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP35185BC10 — S'adapter à des enjeux professionnels particuliers

LISTE DE COMPÉTENCES

C10 – S'adapter à des enjeux professionnels particuliers

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Conseil et vente de produits alimentaires et de boissons

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois correspondent à des postes d'employés spécialisés ou d'employés « libre-service ». La spécialisation concerne les produits frais, les vins et spiritueux ou l'épicerie fine. Le titulaire de l'emploi peut être en charge de la logistique et réaliser des activités de réceptionnaire, préparateur de commande, cariste ou manutentionnaire.

Les appellations correspondent aux emplois suivants :

- Épicier, épicière
- Marchand / marchande de fruits et légumes
- Vendeur / vendeuse : produits alimentaires, produits alimentaires hors produits frais, en épicerie fine, en vins et spiritueux
- Adjoint / adjointe chef de rayon produits alimentaires
- Adjoint / Adjointe au responsable de chef de produits alimentaires.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Sans objet

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale, Intensité d'embauche, Non-durabilité de l'emploi
Salaire médian (mensuel)	1 816 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires · tension 3/5 (Modérée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	35 475
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	36 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury, présidé par un enseignant-chercheur, est composé d'enseignants d'établissements agricoles publics et privés justifiant des titres ou diplômes requis pour enseigner dans une section préparant au baccalauréat professionnel agricole, et, pour moitié, au maximum, d'employeurs et de salariés des professions concernées.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Le jury, présidé par un enseignant-chercheur, est composé d'enseignants d'établissements agricoles publics et privés justifiant des titres ou diplômes requis pour enseigner dans une section préparant au baccalauréat professionnel agricole, et, pour moitié, au maximum, d'employeurs et de salariés des professions concernées.

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Nouvelle-Calédonie, Polynésie française

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 349 €
Selon la branche	5 900 € – 7 549 €
Prise en charge	Branches concernées
7 349 €	Valeur par défaut · 199 branches
7 549 €	CPNE Boulangerie-pâtisserie industrielles, CPNE industries alimentaires diverses, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP Transformation Laitière, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés
7 000 €	CPNEFP Mareyage-salaison, CPNEFP des métiers du commerce de détail alimentaire spécialisé
7 438 €	CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé
7 240 €	CPNEFP des commerces de gros
7 105 €	CPNEFP de la Restauration rapide
7 091 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
5 900 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	01/09/2026
--	------------

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP13939

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP41938

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://chlorofil.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35185/>