

CQP Acheteur Vendeur Marée

RNCP36449 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	213w
Formacode(s)	21376, 34575, 34024
Code(s) ROME	D1105, M1101, D1106
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3256 — Mareyeurs-expéditeurs
Date d'enregistrement	01/06/2022
Date d'échéance	01/06/2025

Certificateur(s)

UNION DU MAREYAGE FRANCAIS · SIRET : 78420401800047

CPNEFP Mareyeurs expéditeurs

<https://www.mareyeurs.org/>

Partenaires habilités

5 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 5 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
CENTRE DE FORMATION APPRENTIS	21560121200487	Former et organiser l'évaluation
CTRE EUROPEEN FORMAT CONTINUE MARITIME	18290902800017	Former et organiser l'évaluation
FORMATION PROFES OUVRIER MAREE	78395222900020	Former et organiser l'évaluation
LYCEE MARITIME & AQUACOLE DE CHERBOURG	19501861900013	Former et organiser l'évaluation
LYCEE REGIONAL ENSEIGN MARITIME AQUACOLE	19171407000015	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le métier d'acheteur vendeur Marée est confié à des salariés avec une expérience et une bonne connaissance des produits de la mer et de la filière. Il s'agit du premier maillon de la chaîne, dont l'impact se répercute sur tous les services de l'entreprise.

Plusieurs profils d'acheteur vendeur marée existent :

- Pour les entreprises de petite taille, les missions d'achats peuvent être réalisées par le chef d'entreprise qui réalise les ventes des produits, en particulier les ventes « Grands Comptes ». Le chef d'entreprise peut être assisté par d'un ou plusieurs vendeurs ou commerciaux qui se chargent de la vente des produits physiquement ou à distance selon les directives commerciales de l'entreprise.
- Dans les structures de taille plus importante, des acheteurs ont pour mission d'acheter les produits, en criée et à distance. Ils vendent également les produits à un portefeuille de clients défini.

Depuis 10 ans, le métier d'acheteur vendeur marée est en évolution et nécessite des compétences en lien avec la transition numérique et le respect de l'environnement.

En effet, le métier d'acheteur-vendeur Marée a fait face à une transformation numérique majeure : l'informatisation des criées.

En criée (ou halles à marée), il achète chaque jour aux enchères ses lots de produits de la mer. Sur ce marché de gros, il est en concurrence avec d'autres opérateurs. Si auparavant cette activité se déroulait directement en criée, l'informatisation de ces dernières permet dorénavant d'acheter depuis les locaux de l'entreprise, par internet. Cette vente à distance a également permis aux acheteurs d'être « présent » aux achats simultanément sur plusieurs lieux de vente.

En moins de 10 ans, la vente à distance, qui étaient presque inexistante est passé à 80% des achats de produits de la mer débarqués par les navires de pêche français en halles à marée.

Cela implique le développement de compétences d'achats à la fois en criée mais également à distance.

L'écologie s'est très rapidement imposée comme une dimension majeure de l'activité de l'acheteur-vendeur, que ce soit au niveau réglementaire (Politique Commune des Pêches, quotas, fermetures temporaires de zones de pêche, tailles minimales de capture, ...) ou au niveau commercial (marchés de produits écolabellisés, connaissance de l'état des stocks de ressources halieutique, traçabilité « du bateau à l'assiette »).

Cela implique une connaissance scientifique et réglementaire approfondie dans l'exercice de ces relations commerciales, à l'achat comme à la vente.

Les modes et tendances de consommation ont un impact sur le métier d'acheteur vendeur. En effet, d'une part, les modes de consommation sont de plus en plus influencés par les informations diffusés par les différents média (reportages télévisés, articles de presse, réseaux sociaux communautaires, etc.). Les consommateurs ont une sensibilité accrue à la provenance des produits qu'ils achètent, aux écolabels, au contrôle de la qualité des produits, aux pratiques environnementales et sociales de l'ensemble des opérateurs de la chaîne.

D'autre part, les nouvelles tendances de consommation créent de nouveaux marchés, qui nécessitent le développement de nouvelles gammes de produits transformés, au-delà du simple produit brut, facteur de valeur ajoutée pour l'activité des mareyeurs et de besoin de diversification de leurs compétences.

Afin de répondre à ces évolutions, le métier d'acheteur vendeur marée tend à se diversifier et à se spécialiser au regard des éléments suivants :

- Migration du modèle de l'acheteur « criée » en présentiel qui peut réaliser un contrôle visuel du produit à acheter vers un profil « trading » présent à distance via ordinateur sur plusieurs marchés de gros simultanément
- Veille concurrentielle renforcée et de mieux prendre en compte des tendances internationales
- Elargissement du sourcing avec le développement des achats à l'international, des achats à distance nécessitant des compétences de communication en anglais et une augmentation du nombre d'interlocuteurs à l'achat et à l'international ;
- Développement d'une fonction d'analyse des marchés et d'une capacité de réactivité pour l'achat des produits
- Informatisation de la relation clients
- Développement de la contractualisation des partenariats avec les fournisseurs et les clients professionnels grands comptes (GMS) ;
- Polyvalence renforcée (analyse de données plus complexes, connaissances scientifiques, durabilité des pêches, certifications ecolabels, télédéclarations...).

ACTIVITÉS VISÉES

Suivi des marchés locaux, nationaux et internationaux des produits de la mer :

- Suivi des évolutions des marchés
- Recueil d'informations sur les tendances des marchés en France et à l'international
- Veille réglementaire et juridique liée à l'import et l'export de produits de la mer
- Proposition d'actions commerciales

Achats et relation avec les fournisseurs et les interlocuteurs de la criée :

- Achat des produits de la mer en criée et à distance
- Recherche d'informations sur de nouveaux fournisseurs
- Prospection de nouveaux fournisseurs et nouveaux produits
- Evaluation des offres en termes de prix et réponses aux attentes clients
- Négociation des prix d'achats et des volumes avec les fournisseurs
- Conclusion et signature de contrats d'achats
- Suivi de la qualité et de la quantité des produits disponibles
- Passation des commandes
- Gestion de la liasse documentaire et réglementaire à l'import

- Veille réglementaire sur les contrats

Prospection, vente, suivi des ventes et relation clients :

- Formalisation d'un plan d'actions commerciales sur un secteur géographique ou un marché
- Présentation de l'offre de l'entreprise aux clients et prospects
- Collecte d'informations sur les besoins du client
- Elaboration des offres commerciales
- Prise de commandes et négociation des prix et conditions de vente
- Suivi des livraisons
- Suivi des ventes et de la performance commerciale
- Traitement des réclamations clients
- Veille sur l'évolution des référentiels et des cahiers des charges clients

Suivi des stocks et de la qualité des produits :

- Suivi des résultats des opérations d'agrégation
- Suivi de la qualité et de la quantité des produits en stock
- Suivi quotidien des flux de commande

Gestion et suivi administratif du fichier de clients et prospects :

- Constitution d'un fichier de prospects
- Mise à jour du fichier de clients et de prospects
- Vérification de la solvabilité des clients
- Gestion des aléas et traitement des litiges

Echanges d'informations et travail en équipe :

- Transmission d'informations aux différents services de l'entreprise concernant les fournisseurs, les clients et les achats et les ventes de produits
- Recherche d'informations auprès des autres services (capacité de production, délais de livraison, élaboration de contrats ...)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Analyse et suivi des caractéristiques des produits de la mer :

- Identifier les caractéristiques des différents produits de la mer (espèces, taille, spécificités, zones géographiques de pêche ...)
- Evaluer la qualité des produits de la mer qualitativement et quantitativement
- Prendre les mesures adaptées en cas d'anomalies
- Identifier les différentes techniques de production et les règles et normes QHSE à appliquer
- Expliquer les labels et certifications mis en place dans les entreprises du mareyage et leurs impacts (durabilité de la pêche)

Suivi des filières d'approvisionnement et des évolutions des marchés des produits de la mer :

- Identifier les différentes filières d'approvisionnement et leurs caractéristiques
- Conduire une veille concurrentielle sur les marchés locaux, nationaux et internationaux des produits de la mer à partir de diverses sources d'informations en français et en anglais
- Identifier les modes de consommation, les circuits de distribution et les environnements concurrentiels des marchés
- Analyser les risques de variation des volumes, des prix et de la qualité des produits, leur impact sur le positionnement de l'entreprise et sur son activité commerciale et gérer les aléas
- Calculer les quantités à acheter à partir d'une anticipation des risques de variation, de l'état des stocks et d'une anticipation des ventes à venir
- Proposer des actions commerciales pertinentes

Achat de produits de la mer

ü Acheter les produits de la mer en criée et à distance :

- Identifier la réglementation et les contraintes logistiques liées au transport des produits de la mer sur le territoire et à l'international
- Rechercher de nouveaux fournisseurs
- Négocier des partenariats et les termes des contrats passés avec les fournisseurs
- Formuler des propositions alternatives en cas de désaccord
- Contrôler la conformité des produits à l'import et des documents qui les accompagnent aux normes, référentiels, réglementations en vigueur et aux cahiers des charges des clients
- Résister aux emballements ou aux tensions sur les marchés

Vente des produits de la mer et relation avec les clients :

- Vérifier et suivre la solvabilité des clients
- Identifier les besoins du client
- Présenter et argumenter l'offre de l'entreprise aux clients et prospects
- Conseiller le client sur les produits (caractéristiques, types d'utilisation...) correspondant à ses besoins
- Identifier la réglementation et les contraintes logistiques liées au transport des produits de la mer sur le territoire et à l'international
- Conduire une négociation avec un client en tenant compte des contraintes liées à l'export (transport, droits de douane, taxes, ...)
- Calculer un prix de revient, un coût, une marge
- Répondre aux objections du client
- Valoriser la décision prise ou l'acte d'achat réalisé par le client
- Réaliser un suivi fiable des commandes clients, les prévenir des ruptures ou retards de livraison
- Identifier des produits de substitution en cas de rupture
- Traiter les litiges et réclamations en préservant une relation commerciale de qualité avec les clients

Traitement et analyse des données liées à l'activité commerciale et travail en équipe :

- Enregistrer les informations relatives à son activité commerciale sur des outils de suivi
- Mesurer la performance de son activité commerciale
- Identifier les réajustements à opérer en fonction des résultats obtenus
- Proposer et négocier avec l'entreprise des objectifs commerciaux et un plan d'actions
- Communiquer avec les différents interlocuteurs internes (hiérarchie, équipe commerciale, production, logistique, qualité ...) en prenant en compte leurs demandes et les informations qu'ils apportent
- Utiliser correctement le langage technique en usage dans la profession
- Situer son activité dans le fonctionnement de l'équipe, du service et de l'entreprise
- Adapter son activité aux besoins de l'organisation et au travail en équipe
- Identifier l'impact de son activité sur le client externe ou les autres services de l'entreprise

Blocs de compétences

RNCP36449BC01 — Analyser des caractéristiques des produits de la mer

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier

les caractéristiques des différents produits de la mer (espèces, taille, spécificités, zones géographiques de pêche ...)

Evaluer la

qualité des produits de la mer qualitativement et quantitativement

Prendre

les mesures adaptées en cas d'anomalies

Identifier

les différentes techniques de production et les règles et normes QHSE à appliquer

Expliquer

les labels et certifications mis en place dans les entreprises du mareyage et leurs impacts

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Présentation écrite des activités du candidat dans son entreprise à développer dans le « dossier du candidat »

Questionnaire sur les produits de la mer et leurs caractéristiques (espèces, taille, spécificités, zones géographiques de pêche ...)

Entretien avec le candidat portant sur :

Les différents produits de la mer et leurs caractéristiques

Les contrôles réalisés sur les produits de la mer réalisés par le candidat

Les techniques de transformation, filetage, conditionnement et les opérations logistiques et les règles QHSE associées

Les labels et certifications des entreprises du mareyage

Cette évaluation est réalisée par un professionnel d'une entreprise de mareyage et un formateur évaluateur

professionnel d'un organisme de formation agréé par la CPNEFP. Un membre de la CPNEFP peut être présent lors de l'évaluation en tant qu'observateur.

RNCP36449BC02 — Suivre des filières d'approvisionnement et des évolutions des marchés des produits de la mer

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier les différentes filières

d'approvisionnement et leurs caractéristiques

Conduire une veille concurrentielle sur les marchés locaux, nationaux et internationaux des produits de la mer à partir de diverses sources d'informations en français et en anglais

Identifier les modes de

consommation, les circuits de distribution et les environnements concurrentiels des marchés

Analyser

les risques de variation des volumes, des prix et de la qualité des produits,

leur impact sur le positionnement de l'entreprise et sur son activité

commerciale et gérer les aléas

Calculer

les quantités à acheter à partir d'une anticipation des risques de variation, de l'état des stocks et d'une anticipation des ventes à venir

Proposer des actions

commerciales pertinentes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Présentation écrite des activités du candidat dans son entreprise concernant le suivi des filières d'approvisionnement et l'évolution des marchés à développer dans le « dossier du candidat »

Entretien avec le candidat portant sur :

les différentes filières et leurs caractéristiques

les marchés locaux, nationaux et internationaux et les différents circuits de distribution

la veille concurrentielle réalisée par le candidat

l'analyse du marché, des risques de variation des volumes, des prix, de la qualité des produits et les actions mises en œuvre par le candidat

le calcul des achats à réaliser

les actions commerciales proposées par le candidat suite à l'analyse des données

Cette évaluation est réalisée par un professionnel d'une entreprise de mareyage et un formateur évaluateur professionnel d'un organisme de formation agréé par la CPNEFP. Un membre de la CPNEFP peut être présent lors de l'évaluation en tant qu'observateur.

RNCP36449BC03 — Acheter des produits de la mer

LISTE DE COMPÉTENCES

Acheter les produits de la mer en criée et à distance

Identifier la réglementation et les contraintes logistiques liées au transport des produits de la mer sur le territoire et à l'international

Rechercher de nouveaux fournisseurs

Négocier des partenariats et les termes des contrats passés avec les fournisseurs

Formuler des propositions alternatives en cas de désaccord

Contrôler la conformité des produits à l'import et des documents qui les accompagnent aux normes, référentiels, réglementations en vigueur et aux cahiers des charges des clients

Résister aux emballements ou aux

tensions sur les marchés

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Présentation écrite des activités du

(de la) candidat(e) dans son entreprise concernant les achats réalisés à développer dans le « dossier du candidat »*

Entretien avec le (la) candidat(e)

portant sur les activités d'achat :

les achats des produits de la mer en criée et à distance
la recherche de fournisseurs adaptés et les contrats de partenariat
la réglementation et les documents liés aux marchés internationaux

Cette évaluation est réalisée par un professionnel d'une entreprise de mareyage et un formateur évaluateur professionnel d'un organisme de formation agréé par la CPNEFP. Un membre de la CPNEFP peut être présent lors de l'évaluation en tant qu'observateur.

RNCP36449BC04 — Vendre des produits de la mer et relation avec les clients

LISTE DE COMPÉTENCES

Vérifier et suivre la solvabilité des clients
Identifier les besoins du client
Présenter et argumenter l'offre de l'entreprise aux clients et prospects
Conseiller le client sur les produits (caractéristiques, types d'utilisation...) correspondant à ses besoins
Identifier la réglementation et les contraintes logistiques liées au transport des produits de la mer sur le territoire et à l'international
Conduire une négociation avec un client en tenant compte des contraintes liées à l'export (transport, droits de douane, taxes, ...)
Calculer un prix de revient, un coût, une marge
Répondre aux objections du client
Valoriser la décision prise ou l'acte d'achat réalisé par le client
Réaliser un suivi fiable des commandes clients, les prévenir des ruptures ou retards de livraison
Identifier des produits de substitution en cas de rupture
Traiter les litiges et réclamations en préservant une relation commerciale de qualité avec les clients

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Présentation écrite des activités du (de la) candidat(e) dans son entreprise concernant la vente de produits de la mer à développer dans le « dossier du candidat » *

Entretien avec le (la) candidat(e) portant sur les résultats de la mise en situation et ses activités de vente en entreprise

Cette évaluation est réalisée par un professionnel d'une entreprise de mareyage et un formateur évaluateur professionnel d'un organisme de formation agréé par la CPNEFP. Un membre de la CPNEFP peut être présent lors de l'évaluation en tant qu'observateur.

RNCP36449BC05 — Traiter et analyser des données liées à l'activité commerciale et travail en équipe

LISTE DE COMPÉTENCES

Enregistrer les informations relatives à son activité commerciale sur des outils de suivi
Mesurer la performance de son activité commerciale
Identifier les réajustements à opérer en fonction des résultats obtenus
Proposer et négocier avec l'entreprise des objectifs commerciaux et un plan d'actions
Communiquer avec les différents interlocuteurs internes (hiérarchie, équipe commerciale, production,

logistique, qualité ...) en prenant en compte leurs demandes et les informations qu'ils apportent
Utiliser correctement le langage technique en usage dans la profession
Situer son activité dans le fonctionnement de l'équipe, du service et de l'entreprise
Adapter son activité aux besoins de l'organisation et au travail en équipe
Identifier l'impact de son activité sur le client externe ou les autres services de l'entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Présentation écrite des activités du candidat dans son entreprise concernant le traitement et l'analyse de données et le travail en équipe à développer dans le « dossier du candidat »

- Entretien avec le candidat portant sur :
 - le bilan des activités du candidat et les outils de suivi utilisés en entreprise
 - les résultats des actions commerciales mises en œuvre par le candidat et son analyse
 - les informations et documents transmises aux autres services de l'entreprise

Cette évaluation est réalisée par un professionnel d'une entreprise de mareyage et un formateur évaluateur professionnel d'un organisme de formation agréé par la CPNEFP. Un membre de la CPNEFP peut être présent lors de l'évaluation en tant qu'observateur.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'acheteur Vendeur Marée exercent leur activité dans les entreprises de mareyage. Au sein de la branche des mareyeurs-expéditeurs (IDCC-1589), le secteur compte près de 500 entreprises.

Les entreprises du mareyage emploient 11 000 salariés.

Principalement constituées de TPME littorales (95% d'entreprises comptent moins de 50 salariés), ces entreprises forment un maillon indispensable à la bonne valorisation des produits de la mer français avec en 2018, 150 000 tonnes de produits de la pêche achetés aux enchères en halles à marée

et livrés après transformations auprès de leurs clients GMS, grossistes, restaurateurs, détaillants.

Elles exercent une forte responsabilité territoriale en termes d'emplois sur les façades maritimes métropolitaines. Les salariés du domaine commercial, cibles de cette certification, représentent environ 12% des effectifs des entreprises de la branche.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le titulaire du CQP réalise la sélection et l'achat en gros des produits de la mer en criées, sur les marchés internationaux ou en gré à gré et assure leur commercialisation auprès d'un portefeuille de clients professionnels et de prospects.

- Commercial marée, négociant en produits de mer (H/F)

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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 585 €

Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires · tension 3/5 (Modérée) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	44 581
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	29 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires R1X68 — Employés des services commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

- Des titulaires d'une certification commerciale, telle que Baccalauréat professionnel Commerce de niveau 4 ou de niveau 5 tel qu'un BTS Commerce international, BTS Management des Commerces et des Organisations à qui il manque la connaissance des produits de la mer et de la filière.
- De salariés expérimentés issus de la production ou de la logistique qui évoluent vers les achats ayant une très bonne connaissance des produits de la mer, des critères de qualité et des attentes du client.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le jury est composé des membres de la CPNEFP de mareyeurs expéditeurs qui comporte un collège « employé » et un collège « employeur ». Chaque collège dispose de 5 voix.

Il est composé de 50% de représentants « employeurs » et 50% de représentants des « organisations syndicales ».

Le jury peut comporter un évaluateur formateur d'un organisme de formation agréé avec voix consultative.

100% des membres du jury sont extérieurs au dispositif conduisant au CQP pour un candidat.

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le jury est composé des membres de la CPNEFP de mareyeurs expéditeurs qui comporte un collège « employé » et un collège « employeur ». Chaque collège dispose de 5 voix.

Il est composé de 50% de représentants « employeurs » et 50% de représentants des « organisations syndicales ».

Le jury peut comporter un évaluateur formateur d'un organisme de formation agréé avec voix consultative.

100% des membres du jury sont extérieurs au dispositif conduisant au CQP pour un candidat.

Base légale

Date de décision	01/06/2022
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	01/06/2025

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.mareyeurs.org/formation-mareyeur/>

Fiche officielle (France Compétences)

