CQP Boucher

RNCP42946 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 3
Code(s) NSF	221
Formacode(s)	21599, 34505
Code(s) ROME	D1101
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	30/10/2026
Date d'échéance	30/10/2029

Certificateur(s)

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

FEDERATION ENTREP COMMERCE DISTRIBUTION · SIRET : 78485587600040

ASSOCIATION PARITAIRE POUR LE DEVELOPPEMENT DU DIALOGUE SOCIAL DANS LA BRANCHE DU COMMERCE DE DETAIL ALIMENTAIRE NON SPE · SIRET : 92283202700010

Partenaires habilités

38 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 38 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ADELICE CONSEIL ET FORMATION	83200793400017	Former
ASS GEST DEVELOP CTRE FORMATION APPRENTI	32886010100042	Former
ASSOCIATION DE GESTION ET DE PROMOTION DE CENTRES DE FORMATIONS INTERPROFESSIONNELLES EN ALTERNANCE	50923283100016	Former
ASSOC PROMO APPRENTI POLYVALEN	31277330200020	Former
ATTIAS CONSEIL	97966639300017	Former
AUCHAN RETAIL SERVICES	83188831800019	Former
AVALYS	78875059400038	Former
CAMPUS CASINO	38026162800032	Former
CAMPUS DES METIERS DE MOSELLE	18572204800153	Former

CENTRE DE FORMATION ET COMPETENCES	43397081100033	Former

Liste complète des 38 partenaires habilités : https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp42946-cqp-boucher/partenaires

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Boucher assure la préparation, la transformation et la commercialisation des produits de boucherie dans le respect des règles d'hygiène, de sécurité alimentaire et de traçabilité. Il contribue à la satisfaction de la clientèle par la qualité des produits proposés, la pertinence de ses conseils et le respect des standards de l'enseigne.

ACTIVITÉS VISÉES

- Accueil d’un client au sein d’un point de vente
- Prise en charge des clients au sein d’un point de vente
- Contrôle des niveaux de stock en réserve et en rayon
- Maintien du bon état de la réserve
- Approvisionnement des rayons libre-service
- Maintien du bon état marchand des rayons libre-service
- Valorisation des rayons
- Mise en œuvre des normes d’hygiène et de sécurité
- Réalisation d’un produit fini
- Préparation à la vente de produits de boucherie
- Accompagnement à la vente de produits de boucherie

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Recevoir le client en appliquant les consignes du point de vente, afin de maintenir la qualité d’accueil, quel que soit le flux de clients.
- Informer le client sur les principales familles de produits et de services du point de vente en s’appuyant le cas échéant sur les outils numériques mis à disposition, afin de lui proposer ceux susceptibles de répondre à ses besoins et attentes.
- Informer le client sur les principales familles de produits et de services du point de vente en s’appuyant le cas échéant sur les outils numériques mis à disposition, afin de lui proposer ceux susceptibles de répondre à ses besoins et attentes.
- Traiter les demandes clients, en s’appuyant le cas échéant sur les outils numériques mis à disposition jusqu'à la prise de congés du client afin d’apporter une réponse adaptée aux besoins exprimés et de préserver la qualité de la relation client.
- Conseiller le client de façon personnalisée sur les gammes de produits et de services disponibles, en le sensibilisant le cas échéant sur les produits écoresponsables du point de vente afin de l'accompagner et d'anticiper ses besoins.
- Réaliser des opérations de comptage à l’aide des outils numériques mis à disposition dans le respect des procédures en vigueur afin d’assurer la fiabilité des quantités de produits en rayon et en stock.
- Suivre les entrées et sorties de stock à l’aide des outils de gestion du point de vente afin d'alerter pour prévenir les ruptures, les surstocks et signaler les anomalies selon les procédures en vigueur.
- Ranger les stocks et la réserve en respectant les consignes de conditionnement et de tri afin de garantir un environnement de travail organisé et sécurisé.
- Entretenir le matériel de rangement et de manutention des stocks selon les consignes du point de vente afin de maintenir en état la réserve, de prévenir les situations à risque dans leur utilisation.
- Approvisionner les rayons en produits en tenant compte de l’affluence client, afin d’assurer la disponibilité des produits sans rupture ni surstock, dans le respect de l’implantation, des contraintes produits et des règles de sécurité.
- Contrôler le balisage et l’étiquetage des produits en rayon afin de garantir une information fiable, lisible et conforme pour le client.
- Assurer le bon état marchand du rayon dans le respect des consignes de présentation, de rotation et de mise à disposition, afin de garantir la qualité, la disponibilité et l’accessibilité des produits pour le client.
- Agir contre la démarque dans le respect des procédures du point de vente, afin de limiter les pertes de marchandises.

• Mettre en valeur les produits en rayon libre-service en appliquant les dispositifs de valorisation et de communication commerciale définis par le point de vente, afin de renforcer l'attractivité du rayon et favoriser l'acte d'achat.
• Préparer l'espace de travail, les équipements et les outils en respectant les normes d'hygiène et de sécurité ainsi que les procédures de traçabilité et des consignes commerciales afin de garantir des conditions conformes à la transformation des viandes.
• Nettoyer l'espace de travail, les équipements et les outils en les désinfectant après utilisation, en utilisant de manière raisonnée les produits, conformément aux procédures en vigueur et dans le respect des normes d'hygiène, afin de garantir un environnement de travail propre et sain.
• Appliquer, pendant les opérations de transformation, les procédures d'hygiène, de traçabilité et les mesures de prévention des contaminations afin de contribuer à la sécurité sanitaire des produits.
• Découper les pièces de viande selon les consignes techniques et les règles sanitaires du point de vente afin d'obtenir des morceaux conformes aux standards de qualité de l'enseigne tout en limitant les pertes de matière.
• Réaliser des préparations bouchères selon les fiches techniques et les protocoles en vigueur, dans le respect des règles sanitaires et de traçabilité, afin d'obtenir des produits finis conformes aux standards de qualité et valorisant au mieux la matière première.
• Aménager la vitrine ou l'espace de vente du rayon boucherie selon le plan d'implantation défini par l'enseigne et des règles sanitaires en vigueur afin d'assurer leur mise en valeur auprès de la clientèle.
• Entretenir l'étal de la boucherie en respectant les règles sanitaires, la chaîne du froid et la rotation des produits afin de maintenir la qualité et la sécurité des produits proposés à la vente.
• Entretenir les équipements, le matériel et les installations spécifiques au rayon boucherie lors de la prise et de la levée de poste afin de garantir la sécurité alimentaire et de maintenir des conditions de vente conformes.
• Recueillir la demande du client par un échange adapté afin de proposer un produit ou un service correspondant à ses attentes.
• Conseiller le client sur les caractéristiques des produits de boucherie, leurs modes de cuisson, et leurs conditions de conservation afin de lui permettre de réaliser un choix éclairé.
• Préparer les produits de boucherie selon la demande du client tout en respectant les consignes du point de vente afin de conclure la vente.
• Enregistrer la commande du client en recueillant les informations nécessaires à sa préparation, conformément aux procédures du point de vente, afin d'assurer la conformité de la commande et le respect des engagements pris.

Blocs de compétences

RNCP42946BC01 — Gérer la relation client en point de vente

LISTE DE COMPÉTENCES

• Recevoir le client en appliquant les consignes du point de vente, afin de maintenir la qualité d'accueil, quel que soit le flux de clients.
• Informer le client des principales familles de produits et de services du point de vente en s'appuyant le cas échéant sur les outils numériques mis à disposition, afin de lui proposer ceux susceptibles de répondre à ses besoins et attentes.
• Traiter les demandes clients, en s'appuyant le cas échéant sur les outils numériques mis à disposition jusqu'à la prise de congés du client en apportant une réponse adaptée au besoin exprimé afin de préserver la qualité de la relation client.
• Conseiller le client de façon personnalisée sur les gammes de produits et de services disponibles, en le sensibilisant le cas échéant sur les produits écoresponsables dans du point de vente afin de l'accompagner et d'anticiper ses besoins.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

• Mises en situation professionnelle réelles
• Entretiens

RNCP42946BC02 — Gérer les stocks en réserve au sein d'un point de vente

LISTE DE COMPÉTENCES

• Réaliser des opérations de comptage à l'aide des outils numériques mis à disposition dans le respect des procédures en vigueur afin d'assurer la fiabilité des quantités de produits en rayon et en stock.
• Suivre les entrées et sorties de stock à l'aide des outils de gestion du point de vente afin d'alerter pour prévenir les

ruptures, les surstocks et signaler les anomalies selon les procédures en vigueur.
• Ranger les stocks et la réserve en respectant les consignes de conditionnement et de tri afin de garantir un environnement de travail organisé et sécurisé.
• Entretenir le matériel de rangement et de manutention des stocks selon les consignes du point de vente afin de maintenir en état la réserve, de prévenir les situations à risque dans leur utilisation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION
• Mises en situation professionnelle réelles
• Entretiens

RNCP42946BC03 — Réaliser la mise en rayon libre-service au sein d'un point de vente

LISTE DE COMPÉTENCES
• Mettre en rayon les produits en tenant compte de l'affluence client, afin d'éviter la rupture de stock ou le surstock, dans le respect de l'implantation définie, des contraintes liées aux produits et des règles de sécurité et de prévention des risques.
• Contrôler le balisage et l'étiquetage en rayons des produits afin que les informations à disposition des clients soient à jour.
• Assurer le bon état marchand des rayons libre-service, dans le respect des consignes de présentation, de rotation des produits et de mise à disposition définies par le point de vente, afin de garantir la disponibilité et l'accessibilité des produits, ainsi que la circulation des clients.
• Agir contre la démarque dans le respect des procédures du point de vente afin de limiter les pertes de marchandises.
• Disposer les produits dans les rayons libre-service en appliquant les dispositifs de mise en valeur définis par le point de vente afin d'attirer l'attention du client qui pourrait favoriser l'acte d'achat.

MODALITÉS D'ÉVALUATION
• Mises en situation professionnelle réelles
• Entretiens

RNCP42946BC04 — Réaliser la transformation des produits de boucherie en point de vente

LISTE DE COMPÉTENCES
• Préparer l'espace de travail, les équipements et les outils en respectant les normes d'hygiène et de sécurité ainsi que les procédures de traçabilité et des consignes commerciales afin de garantir des conditions conformes à la transformation des viandes.
• Nettoyer l'espace de travail, les équipements et les outils en les désinfectant après utilisation, conformément aux procédures en vigueur et dans le respect des normes d'hygiène, afin de garantir un environnement de travail propre et sain.
• Appliquer, pendant les opérations de préparation, les procédures d'hygiène, de traçabilité et les mesures de prévention des contaminations afin de contribuer à la sécurité sanitaire des produits.
• Découper les pièces de viande selon les consignes techniques et les règles sanitaires du point de vente afin d'obtenir des morceaux conformes aux standards de qualité de l'enseigne tout en limitant les pertes de matière.
• Réaliser des préparations bouchères selon les fiches techniques et les protocoles en vigueur, dans le respect des règles sanitaires et de traçabilité, afin d'obtenir des produits finis conformes aux standards de qualité et valorisant au mieux la matière première.

MODALITÉS D'ÉVALUATION
• Mises en situation professionnelle réelles
• Entretiens

RNCP42946BC05 — Assurer la vente des produits de boucherie en point de vente

LISTE DE COMPÉTENCES
• Aménager la vitrine ou l'espace de vente du rayon boucherie selon le plan d'implantation défini par l'enseigne et des règles sanitaires en vigueur afin d'assurer leur mise en valeur auprès de la clientèle.
• Entretenir l'étal de la boucherie en respectant les règles sanitaires, la chaîne du froid et la rotation des produits afin de maintenir la qualité et la sécurité des produits proposés à la vente.
• Entretenir les équipements, le matériel et les installations spécifiques au rayon boucherie lors de la prise et de la levée de poste afin de garantir la sécurité alimentaire et de maintenir des conditions de vente conformes.

• Recueillir la demande du client par un échange adapté afin de proposer un produit ou un service correspondant à ses attentes.
• Conseiller le client sur les caractéristiques des produits de boucherie, leurs modes de cuisson, et leurs conditions de conservation afin de lui permettre de réaliser un choix éclairé.
• Préparer les produits de boucherie selon la demande du client tout en respectant les consignes du point de vente afin de conclure la vente.
• Enregistrer la commande du client en recueillant les informations nécessaires à sa préparation, conformément aux procédures du point de vente, afin d'assurer la conformité de la commande et le respect des engagements pris.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

• Mises en situation professionnelle réelles
• Entretiens

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire du CQP Boucher (H/F) travaille au sein des rayons de produits alimentaires d'un commerce de la grande distribution, relevant de la branche du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire (CCN 3306 - IDCC 2216)
Le commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire regroupe les entreprises de 11 salariés et plus, réparties sous les formats de distribution suivants :
• Les hypermarchés : Ils possèdent une surface de vente en libre-service entre 2 500 et 20 000 m2. Ils réalisent plus des deux-tiers du chiffre d'affaires en alimentation générale.
• Les supermarchés : Ils possèdent une surface de vente en libre-service entre 400 et 2 500 m2. Plus des deux-tiers du chiffre d'affaires sont réalisés en alimentation générale.
• Les supermarchés à dominante marques propres (ex maxi discomptes) : Ils possèdent une surface de vente en libre-service entre 300 et 2 500 m2.
• Les supérettes : Magasins de détail non spécialisés à prédominance alimentaire, elles possèdent une surface de vente comprise entre 120 et 400 m².
• Le commerce de gros (grossistes, dont le cash and carry) : Ils possèdent une surface de vente en libre-service entre 400 et 2 500 m2. Plus des deux-tiers du chiffre d'affaires sont réalisés en alimentation générale.
• Les entrepôts de logistique
• Les sièges sociaux et les centrales d'achat
• Le drive

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

• Boucher

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'activité de préparation de produits frais de boucherie relève des activités dont l'exercice est réglementé par la loi n°96-603 du 5 juillet 1996 relative au développement et à la promotion du commerce et de l'artisanat (article 16) et son décret d'application n°98-246 du 2 avril 1998 : elle ne peut être exercée que par une personne qualifiée professionnellement (diplôme ou titre de niveau au moins équivalent au CAP dans le métier, ou expérience professionnelle de trois années) ou sous le contrôle effectif et permanent d'une telle personne.
Par ailleurs, l'activité s'exerce dans un cadre sanitaire strict : règlements européens du « Paquet hygiène » (notamment (CE) n°852/2004 et n°853/2004), obligations de traçabilité issues du règlement (CE) n°178/2002, démarche HACCP, respect de la chaîne du froid, règles d'information du consommateur (règlement (UE) n°1169/2011, indication de l'origine des viandes) et réglementation métrologique applicable aux instruments de pesage.

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

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Le jury de la délivrance de la certification est constitué par la CPNE.
Il est composé de membres issus paritairement des deux collèges (employeurs et salariés), ainsi que de professionnels et experts métiers désignés par les représentants des collèges. Sa composition garantit la légitimité paritaire des décisions de délivrance de la certification.
Et est composé à minima de 2 personnes :

- 1 représentant du collège Employeurs
- 1 représentant du collège Salariés

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury de la délivrance de la certification est constitué par la CPNE.
Il est composé de membres issus paritairement des deux collèges (employeurs et salariés), ainsi que de professionnels et experts métiers désignés par les représentants des collèges. Sa composition garantit la légitimité paritaire des décisions de délivrance de la certification.
Et est composé à minima de 3 personnes :

- 1 représentant du collège Employeurs
- 1 représentant du collège Salariés
- 1 représentant expert métier en lien avec le CQP visé.

Base légale

Date de décision	30/10/2026
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	30/10/2029
Date de dernière délivrance possible	29/10/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2025	263	0	97 %	—
2024	197	1	100 %	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP38251

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP38251

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Les CQP | Horizons Commerce

Nos certifications - FCD

Fiche officielle (France Compétences)

https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42946/