

Brevet Professionnel Boucher



**Guide d'accompagnement
pédagogique**

Juin 2016

SOMMAIRE

I – Contexte général

- 1. Introduction p. 2
- 2. Attendus de la profession p. 2
- 3. Accès en formation p. 3

II – Contexte professionnel

- 1. Les secteurs d'activités professionnelles p. 4
- 2. Le profil métier p. 4

III – Les principaux éléments de la rénovation

- 1. Les savoir-faire et savoirs associés du domaine technique p. 4
- 2. Les savoirs associés du domaine de la gestion p. 5
- 3. Les savoirs associés du domaine des sciences appliquées p. 6
- 4. La démarche qualité et de développement durable p. 6
- 5. La langue vivante p. 6

IV – Articulation des fonctions et activités

- 1. Fonctions et tâches p. 7
- 2. Du référentiel d'activités professionnelles au référentiel de certification p. 8

V – Tableaux de stratégies de formation p. 9

VI – Définition des épreuves professionnelles

- Épreuves professionnelles p. 24

1. Introduction

Ce document est un guide destiné à accompagner les formateurs ; il explicite et complète les intentions des auteurs du référentiel. Il s'adresse aux équipes pédagogiques, aux professionnels et aux inspecteurs chargés de la mise en œuvre de la formation au Brevet professionnel Boucher.

Ce guide a pour vocation d'aider à identifier les points clés de la rénovation, tant pour la formation que pour la certification. La définition des épreuves professionnelles est présentée à travers des tableaux reprenant les modalités d'évaluation. Un plan de stratégie de formation est également proposé, avec une articulation entre les tâches définies dans le référentiel des activités professionnelles et les compétences ainsi que les savoirs associés déclinés dans le référentiel de certification. Il ne s'agit pas d'un modèle à reproduire, mais d'une proposition d'organisation de la formation.

2. Attendus de la profession

La demande de rénovation était justifiée par la nécessité d'une meilleure identification des compétences mettant en perspective les activités inhérentes au métier de boucher. L'évolution de la profession, ainsi que celle des comportements sociétaux, notamment de consommation, de mode de vie, de respect environnemental, ont été prises en compte et ont servi de fil conducteur à cette rénovation.

La commission est restée très attachée aux valeurs qui caractérisent le métier de boucher : la culture professionnelle, la rigueur, les gestes techniques, la posture vis-à-vis de la clientèle.

Les points de rénovation demandés par la profession portaient sur les éléments suivants :

- l'approvisionnement,
- la valorisation du produit fini, les conseils et le service, l'organisation, le contrôle des différentes fonctions,
- les relations humaines, la communication,
- les exigences environnementales,
- l'utilisation de l'outil informatique.

Afin de répondre à ces demandes, les axes de travail ont permis de définir 6 fonctions : approvisionnement, transformation, gestion, commercialisation, communication, démarche qualité et développement durable.

3. Accès en formation

Afin de favoriser une continuité des parcours, l'accès à la formation du BP Boucher est en cohérence avec les compétences décrites dans les diplômes récemment renouvelés.

La liste des diplômes permettant de s'inscrire au Brevet professionnel Boucher est la suivante :

- **Diplômes de niveau V :**
 - CAP Préparateur en produits carnés
 - CAP Boucher
 - CAP Charcutier traiteur
 - CAP Cuisine
 - BEP Boucher charcutier
 - BEP Alimentation

- **Diplôme de niveau IV :**
 - Baccalauréat professionnel Boucher charcutier traiteur
 - Baccalauréat professionnel Métiers de l'alimentation
 - Brevet professionnel Charcutier traiteur
 - Brevet professionnel Cuisinier
 - Brevet Professionnel Arts de la cuisine

II - Contexte professionnel

1. Les secteurs d'activités professionnelles

Ils sont multiples et variés, ils peuvent concerner aussi bien l'artisanat que la grande distribution, l'industrie agro-alimentaire et toute entreprise de la filière viande.

Diplôme de niveau IV reconnu par la profession, le Brevet professionnel boucher atteste d'une haute qualification dans l'exercice du métier. Le titulaire du BP Boucher peut ainsi occuper indifféremment les emplois suivants : boucher hautement qualifié, responsable de production, chef d'entreprise ou gérant, formateur.

2. Le profil métier

Le titulaire du Brevet Professionnel Boucher est un professionnel hautement qualifié qui :

- est capable de **réaliser et de faire assurer** toutes les tâches nécessaires à l'approvisionnement, à la gestion, à la transformation, à la commercialisation et à la vente des produits liés à son activité ;
- **maîtrise** les techniques professionnelles dans un objectif permanent d'optimisation de l'ensemble des tâches en respectant les réglementations en vigueur, notamment les règles d'hygiène et de sécurité ;
- **connaît** les principes généraux du développement durable répondant aux exigences environnementales ;
- est capable d'**organiser** et de **gérer** une unité d'exploitation ;
- doit être capable, à terme, de **reprendre**, de **créer** et de **gérer** une entreprise

III – Les principaux éléments de la rénovation

1. Les savoir-faire et savoirs associés du domaine technique

La commission a souhaité préciser dans le référentiel les points suivants, relatifs au cœur du métier de boucher :

- **les produits commercialisables**, en lien avec la compétence « réaliser les opérations de préparation » pour les différentes espèces : bœuf, veau, agneau mouton, porc, abats, volaille ;
- **les appellations de coupe**, réglementaires pour les carcasses d'espèce bovine et usuelles pour les carcasses de veau, d'agneau et de porc ;
- **les techniques de préparation**, en justifiant la pratique des techniques de transformation.

L'évaluation de ces savoir-faire et savoirs associés est effectuée au travers de deux épreuves :

- **E1 Pratique professionnelle** avec deux sous-épreuves :
 - **E11 – Préparation, présentation et décoration** : sous-épreuve pratique et orale permettant d'évaluer le candidat sur sa capacité à exécuter un ensemble d'opérations à partir d'une commande et à justifier l'organisation mise en œuvre ;
 - **E12 - Vente client** : sous-épreuve orale et pratique de commercialisation de produits, au cours de laquelle un travail de préparation et de piéçage est effectué par le candidat.
- **E2 Technologie professionnelle et Sciences appliquées à l'alimentation, à l'hygiène, aux locaux et équipements et à l'environnement professionnel** : épreuve écrite permettant de vérifier l'acquisition de connaissances en lien avec l'activité de boucherie.

2. Les savoirs associés du domaine de la gestion

Les savoirs associés composant l'environnement économique, juridique et le management de l'organisation ont été abordés dans leur globalité, du contexte professionnel jusqu'à l'activité commerciale. Ce dernier point a été particulièrement approfondi, la vente et le service client étant des composantes à part entière du métier de boucher.

L'accent a également été mis sur les savoirs indispensables aux futurs repreneurs ou créateurs d'entreprise : la connaissance de la gestion de la production, de la gestion des ressources humaines, du développement des marchés européens et mondiaux sont autant d'éléments indissociables de la culture professionnelle du boucher.

Les achats, l'approvisionnement et la formation des prix ont de même été intégrés dans les parties relatives à la production dans l'organisation et la création de richesses. Les connaissances relatives à la formation des prix peuvent être abordées en co-animation avec l'enseignant de pratique. La gestion comptable est abordée tout au long des connaissances identifiées dans ces savoirs associés.

L'évaluation des connaissances est réalisée à travers trois sous-épreuves :

- **E12 - Vente client** : sous-épreuve orale et pratique qui permet d'évaluer la capacité du candidat à effectuer la commercialisation de produits ;
- **E31 – L'environnement économique, juridique et le management de l'entreprise** : sous-épreuve écrite permettant de vérifier l'ensemble des connaissances relatives à l'environnement économique, juridique et au management de l'entreprise ;
- **E32 – Dossier professionnel** : sous-épreuve orale prenant appui sur un dossier professionnel construit par le candidat durant sa formation. Il est souhaitable que les formateurs de gestion et de pratique participent conjointement à l'élaboration de ce dossier.

3. Les savoirs associés du domaine des sciences appliquées

Les sciences appliquées participent à la formation du professionnel. Elles ont donc été identifiées au regard des activités professionnelles définies dans le référentiel des activités professionnelles.

Elles concernent l'alimentation, l'hygiène, les locaux et les équipements ainsi que l'environnement professionnel.

L'enseignement des sciences appliquées permet d'apporter des connaissances à caractère scientifique, organisées en complément et en lien avec les autres savoirs associés (technologie, gestion appliquée) au regard de compétences visées.

Elles contribuent à une réalisation raisonnée des activités professionnelles et participent ainsi à la justification d'un geste, d'une technique, de l'application d'une réglementation... ..

Afin de donner du sens à ce qui est abordé, le formateur privilégiera une approche par situations contextualisées.

La progression de sciences appliquées sera intégrée à une stratégie globale de formation.

L'évaluation des connaissances de sciences appliquées est réalisée à travers **l'épreuve E2** : partie écrite permettant de mobiliser des connaissances.

4. La démarche qualité et de développement durable

Cette rénovation ne pouvait être menée sans la prise en compte des différents protocoles liés à la qualité et aux exigences environnementales, qui font l'objet de la fonction 6.

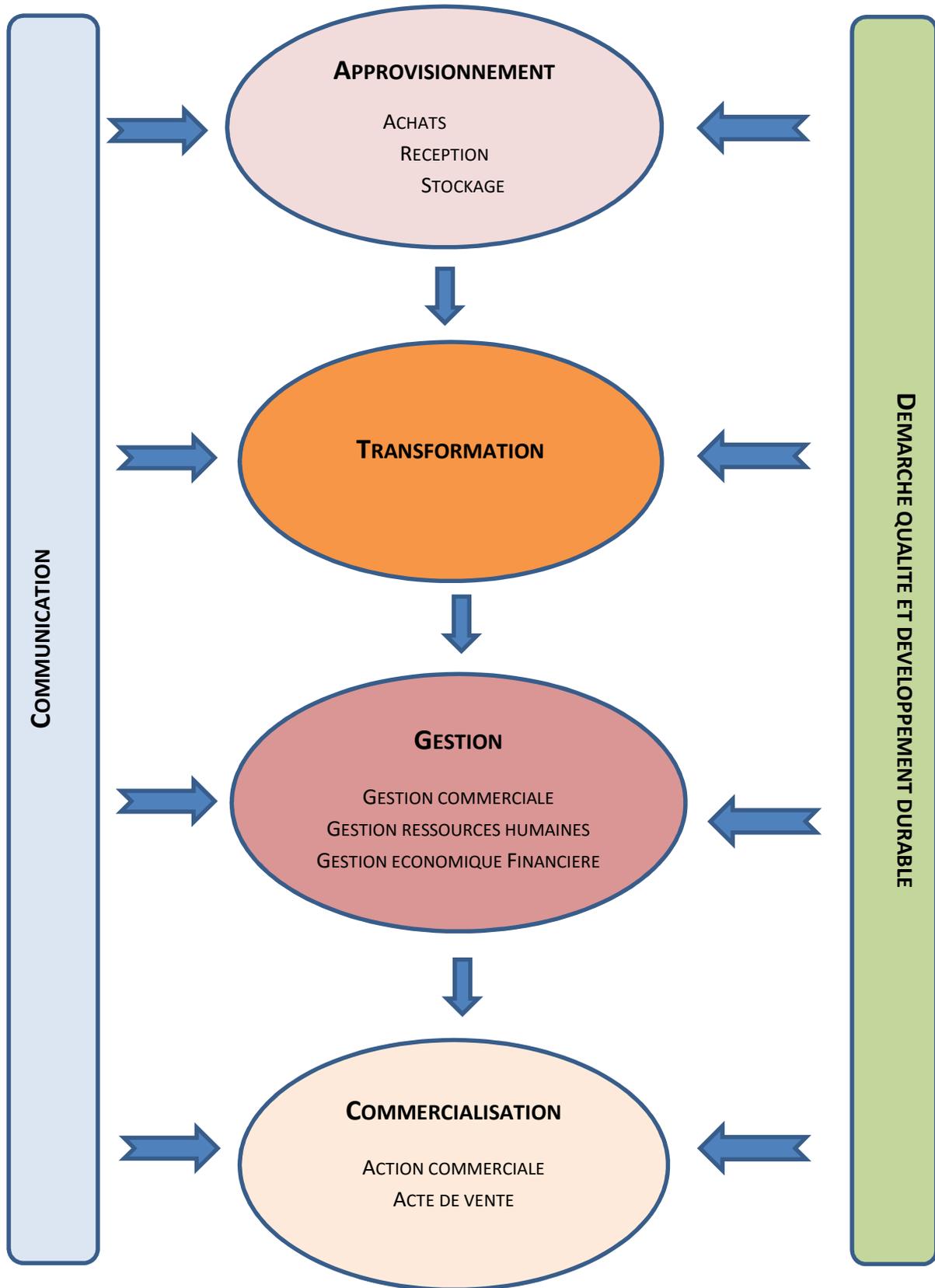
Les compétences relatives à la démarche qualité et de développement durable sont évaluées en transversalité au travers des **épreuves E1, E2 et E3**.

Conformément à l'arrêté du 26 avril 2016 relatif à la prise en compte de la problématique de la production biologique dans les spécialités de brevets professionnels, des notions relatives aux spécificités de la production biologique ont été intégrées dans les connaissances à acquérir.

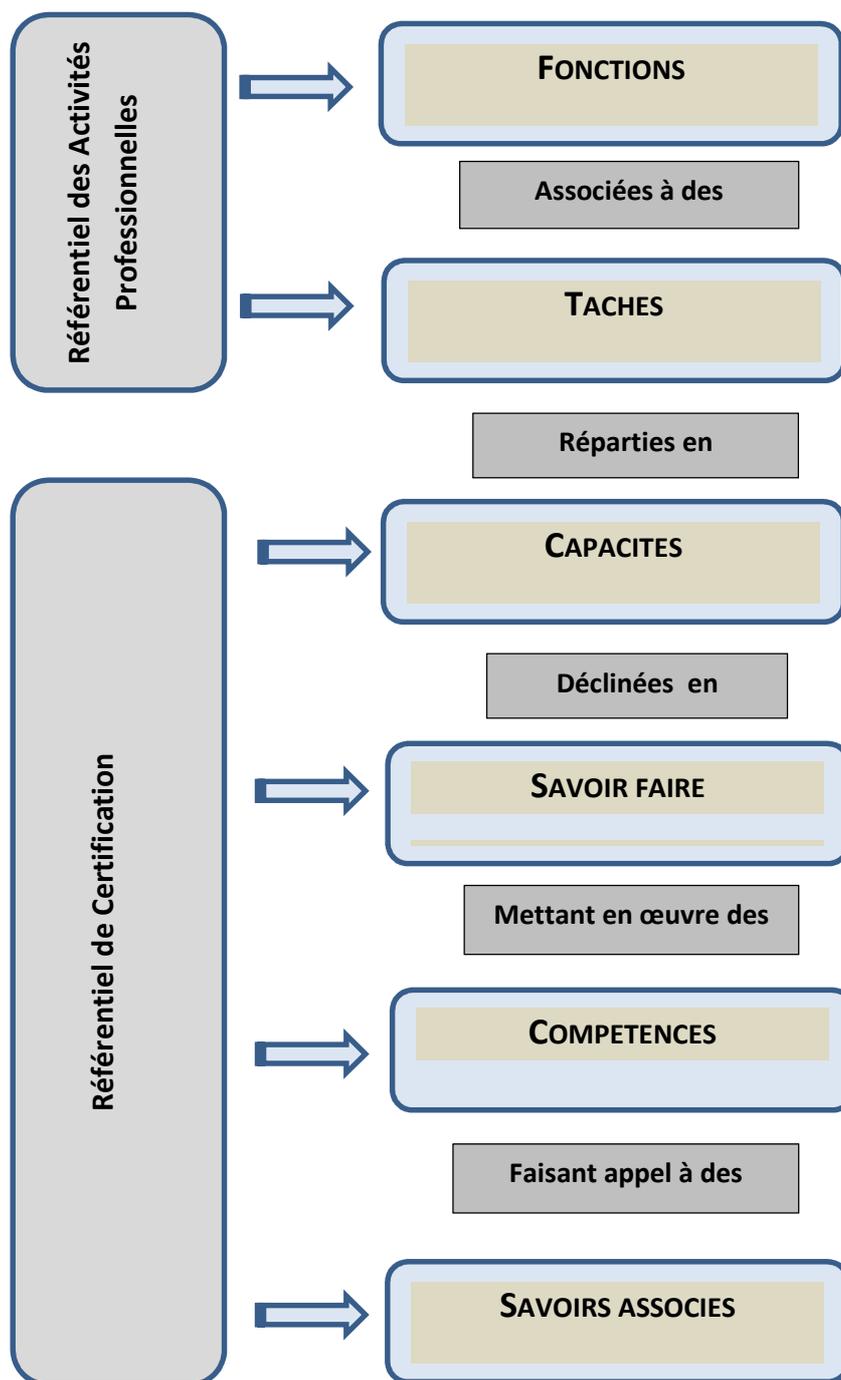
5. La langue vivante

L'introduction d'une langue vivante obligatoire correspond à l'évolution du métier et des qualifications : il s'agit de faire acquérir aux futurs professionnels des bases indispensables afin d'être capable de communiquer avec une clientèle étrangère. L'évaluation prend la forme d'une épreuve orale : **épreuve E5**.

1. Fonctions et tâches



2. Du référentiel d'activités professionnelles au référentiel de certification



V – Tableaux de stratégie de formation

La mise en œuvre de la transversalité entre le domaine professionnel, les sciences appliquées et l'environnement économique, juridique et le management de l'organisation doit favoriser l'articulation entre les séances de travaux pratiques, de technologie et les enseignements de sciences appliquées et de gestion.

Les tableaux ci-après présentent des exemples à partir des fonctions définies.

Référentiel des activités professionnelles		Référentiel de certification			
F	Tâches	Compétences	Savoirs associés		
Approvisionnement			Technologie	Sciences appliquées	Environnement économique, juridique et management
Achats	<ul style="list-style-type: none"> Définition des besoins qualitatifs et quantitatifs Sélection des fournisseurs Choix des matières premières selon la qualité souhaitée 	C1.1 Déterminer les besoins qualitatifs et quantitatifs C1.2 Sélectionner des fournisseurs C1.3 Choisir des matières premières selon la qualité souhaitée	S2.1 Les espèces S2.2 La production S2.3 L'abattage S2.5 L'appréciation des carcasses S2.6 Les signes officiels de la qualité et de l'origine S2.7 Les qualités des viandes	S4.1.1 L'organisation des tissus et des organes animaux	S5.4.3 L'approvisionnement S5.4.4 La démarche qualité
	<ul style="list-style-type: none"> Négociation et achats (vif, carcasse, coupe de gros...) 	C1.4 Négocier et acheter	S2.5 L'appréciation des carcasses		S5.4.3 L'approvisionnement
	<ul style="list-style-type: none"> Choix et commande du matériel, de l'outillage, des consommables 	C1.5 Choisir et commander les consommables C1.6 Participer aux investissements matériels C1.10 Organiser le poste de travail	S3.1 L'organisation des locaux et des postes de travail	S4.3.5 L'aménagement et les équipements généraux des locaux professionnels de boucherie - Les matériaux	S5.7.2 La politique commerciale de l'organisation S5.4.1 La production

C4.2 Communiquer avec les acteurs économiques

C1.16 Elaborer les protocoles des démarches qualité et développement durable
C3.7 Participer à la mise en place de la démarche qualité

RESULTATS ATTENDUS

- Identification des circuits et intermédiaires composant une filière d'approvisionnement
- Choix en conformité avec la politique commerciale de l'entreprise
- Optimisation des moyens et ressources mis en œuvre
- Respect du cahier des charges
- Respect du prix négocié

Référentiel des activités professionnelles		Référentiel de certification			
F	Tâches	Compétences	Savoirs associés		
Approvisionnement			Technologie	Sciences appliquées	Environnement économique, juridique et management
Réception	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle des conditions de transport • Vérification quantitative et qualitative • Contrôle des emballages et des conditionnements • Mise en œuvre des relevés de température 	C3.1 Contrôler les conditions de transport C3.2 Contrôler les marchandises réceptionnées C3.3 Contrôler les chambres froides	S3.1 L'organisation des locaux et des postes de travail S3.2 le transport des carcasses, des viandes, des abats, des volailles S3.3 L'utilisation du froid	S4.3.1 L'alimentation en énergie : -Énergie électrique -Énergie des combustibles S4.3.3 Les équipements de production de froid mécanique	S5.4.3 L'approvisionnement
	<ul style="list-style-type: none"> • Renseignement des documents de réception matière • Constat des anomalies éventuelles • Refus de tout ou partie de la marchandise et application de la procédure de retour 	C2.2 Compléter les documents de réception matière C3.2 Contrôler les marchandises réceptionnées			

C4.2 Communiquer avec la hiérarchie et le personnel
C4.2 Communiquer avec les acteurs économiques

C1.16 Elaborer les protocoles des démarches qualité et développement durable

RESULTATS ATTENDUS

- Conformité des conditions de transport frigorifique
- Adéquation entre la commande et la livraison
- Respect du cahier des charges
- Mise en œuvre de la traçabilité
- Traitement des litiges
- Communication des observations à la hiérarchie

Référentiel des activités professionnelles		Référentiel de certification			
F	Tâches	Compétences	Savoirs associés		
Approvisionnement			Technologie	Sciences appliquées	Environnement économique, juridique et management
Stockage	<ul style="list-style-type: none"> Vérification des capacités de stockage Contrôle des chambres froides Application du principe de rotation des stocks 	C1.7 Vérifier les capacités de stockage C3.3 Contrôler les chambres froides C1.9 Ranger des produits conditionnés ou déconditionnés dans le respect des règles de stockage	S3.1 L'organisation des locaux et des postes de travail S3.3 L'utilisation du froid	S4.2.1 La diversité du monde microbien S4.2.2 L'altération des viandes S4.2.3 Les maladies d'origine alimentaire non liées aux allergènes ou produits toxiques S4.2.4 Les mesures préventives -hygiène du milieu et du matériel -hygiène et mise en œuvre des protocoles de travail S4.3.2 L'alimentation en eau froide	S5.4.3 L'approvisionnement
	<ul style="list-style-type: none"> Entreposage rationnel des carcasses, des viandes, des abats et des volailles Rangement des produits conditionnés ou déconditionnés dans le respect des règles de stockage Contrôle des stocks 	C1.8 Entreposer rationnellement les carcasses, les viandes, les abats et les volailles C1.9 Ranger des produits conditionnés ou déconditionnés dans le respect des règles de stockage C3.4 Contrôler les stocks	S2.1 Les espèces S2.7 Les qualités des viandes S2.8 Les rendements	S4.1.2 La transformation du muscle en viande	S5.4.3 L'approvisionnement
	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation des moyens de manipulation adaptés Accrochage rationnel des pièces Mise en œuvre des gestes et postures professionnels adaptés 	C2.3 Stocker les marchandises	S3.1 L'organisation des locaux et des postes de travail S3.3 L'utilisation du froid		S5.4.4 L'approvisionnement

C4.1 Communiquer avec la hiérarchie et le personnel
C4.2 Communiquer avec les acteurs économiques

C1.16 Elaborer les protocoles des démarches qualité et développement durable

RESULTATS ATTENDUS

- Conservation optimale des produits
- Utilisation rationnelle des zones de stockage
- Maîtrise de la réduction des pertes de poids
- Rotation adaptée des produits stockés
- Suivi de la procédure de la traçabilité
- Vérification des moyens de manipulation en fonction des tâches réalisées

Référentiel des activités professionnelles	
F	Tâches
	Transformation
Transformation	<ul style="list-style-type: none"> • Fente • Coupe/Levée • Désossage • Séparation • Parage • Épluchage • Afferanchissage • Découpe/Pièçage • Assemblage • Formage/Bardage/ Bridage /Ficelage • Lardage/Piquage • Hachage/Attendrissage • Pesage • Assaisonnement/ Malaxage/Farcir

Référentiel de certification			
Compétences	Savoirs associés		
	Technologie	Sciences appliquées	Environnement économique, juridique et management
C2.4 Réaliser les opérations de préparation	S2.1 Les espèces S2.4 Le 5 ^e quartier S2.5 L'appréciation des carcasses S2.9 L'attendrissage des viandes S2.10 Le hachage des viandes S2.11 Les produits élaborés crus S3.4 Les appellations de coupe des carcasses d'espèce bovine (veaux exclus) S3.5 Les appellations usuelles de coupe des carcasses de veau et d'agneau S3.6 Les appellations usuelles de coupe des carcasses de porc S3.7 Les appellations anatomiques et les dénominations commerciales S3.8 Les techniques de préparation S3.9 La décoration des viandes	S4.3.5 L'aménagement et les équipements généraux des locaux professionnels de boucherie -Évacuation des matières usées S4.4.1 Une démarche de prévention des risques professionnels : Document unique S4.4.2 La santé et la sécurité au travail - Démarche d'approche par le risque - Gestion des situations d'urgence en cas d'accident dans les locaux de boucherie	S5.2.3 La structure de l'organisation S5.3.1 Les ressources humaines S5.3.2 L'aménagement du temps de travail S5.4.1 La production S5.4.2 La gestion de la production

C4.2 Communiquer avec la hiérarchie et le personnel

C1.16 Elaborer les protocoles des démarches qualité et développement durable
C2.9 Valoriser l'intégralité de la carcasse dans une démarche de développement durable
C3.7 Participer à la mise en place de la démarche qualité

RESULTATS ATTENDUS

- Respect des bases réglementaires concernant l'appellation des morceaux
- Respect des consignes de travail
- Maîtrise des techniques et des pratiques professionnelles
- Respect des règles d'hygiène et de sécurité
- Respect des principes liés à l'ergonomie
- Produits commercialisables dans le respect des consignes de travail
- Suivi de la procédure de la traçabilité

Référentiel des activités professionnelles	
F	Tâches
Gestion	
Gestion commerciale	<ul style="list-style-type: none"> • Identification et suivi de la politique commerciale
	<ul style="list-style-type: none"> • Définition des différents coûts • Calcul des rendements matières • Détermination des prix de vente
	<ul style="list-style-type: none"> • Suivi de l'évolution des stocks

Référentiel de certification			
Compétences	Savoirs associés		
	Technologie	Sciences appliquées	Environnement économique, juridique et management
C1.11 Identifier les éléments de la politique commerciale	S2.8 Les rendements S2.12 La préparation à la vente		S5.7.2 La politique commerciale de l'organisation
C1.12 Etablir les prix de vente à partir du calcul des rendements	S2.8 Les rendements		S5.5.1 La formation et la maîtrise des coûts S5.5.2 La formation des prix S5.5.3 La perte S5.5.4 La valeur ajoutée
C3.4 Contrôler les stocks	S3.3 L'utilisation du froid		S5.4.3 L'approvisionnement

C4.2 Communiquer avec les acteurs économiques
C4.3 Participer à des actions collectives

C1.16 Elaborer les protocoles des démarches qualité et développement durable

RESULTATS ATTENDUS

- Pertinence de la mise en place de la politique commerciale
- Analyse des rendements et des coûts
- Pertinence des calculs commerciaux
- Adéquation entre les actions menées et la politique commerciale

Référentiel des activités professionnelles		Référentiel de certification			
F	Tâches	Compétences	Savoirs associés		
Gestion			Technologie	Sciences appliquées	Environnement économique, juridique et management
Gestion des ressources humaines	<ul style="list-style-type: none"> Encadrement et animation de l'équipe de travail Participation au recrutement et à l'évaluation des membres de l'équipe 	C1.13 Organiser l'équipe de travail C1.14 Participer à la gestion des ressources humaines	S1.1 L'histoire du métier de boucher S3.1 L'organisation des locaux et des postes de travail	S4.4.2 La santé et la sécurité au travail -Obligations et droits de l'employeur et du salarié en matière de sécurité S4.2.4 Les mesures préventives -Hygiène du personnel	S5.1.1 La diversité des organisations S5.1.2 Les métiers et les emplois du secteur S5.1.5 L'environnement juridique S5.3.1 Les ressources humaines S5.2.1 La recherche d'emploi S5.2.2 L'embauche S5.3.3 La rémunération du travail S5.3.7 La représentation des salariés et des organisations
	<ul style="list-style-type: none"> Communication de la répartition des tâches de travail Contrôle du travail 	C1.13 Organiser l'équipe de travail C3.5 Evaluer le travail	S3.1 L'organisation des locaux et des postes de travail		S5.2.3 La structure de l'organisation S5.2.4 La communication dans l'organisation S5.2.5 Le règlement intérieur de l'organisation S5.3.4 L'évaluation des salariés
	<ul style="list-style-type: none"> Information sur les formations professionnelles Proposition de formations adaptées au secteur professionnel 	C1.14 Participer à la gestion des ressources humaines			S5.1.2 Les métiers et les emplois du secteur S5.3.4 L'évaluation des salariés S5.3.5 La formation des salariés S5.3.6 La rupture du contrat de travail

C4.1 Communiquer avec la hiérarchie et le personnel

C1.16 Elaborer les protocoles des démarches qualité et développement durable

RESULTATS ATTENDUS

- Organisation rationnelle du travail : planification, maîtrise des méthodes et des outils
- Recrutement adapté aux besoins de l'organisation
- Maîtrise de la gestion de l'équipe
- Efficacité de l'équipe et sa contribution au développement de l'activité
- Augmentation du niveau de productivité
- Respect des spécificités du métier : sécurité au travail, hygiène...
- Qualité de l'ambiance de travail

Référentiel des activités professionnelles	
F	Tâches
Gestion	
Gestion économique et financière	<ul style="list-style-type: none"> • Réalisation des achats • Réalisation d'un inventaire
	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluation et analyse des charges fixes et variables • Analyse et exploitation des documents comptables • Application du mécanisme de la TVA
	<ul style="list-style-type: none"> • Participation aux choix d'investissements liés à l'activité

Référentiel de certification			
Compétences	Savoirs associés		
	Technologie	Sciences appliquées	Environnement économique, juridique et management
C2.1 Effectuer les achats C3.4 Contrôler les stocks	S1.2 Les activités de la filière viande S1.3 Le marché mondial des viandes S1.5 L'environnement institutionnel et les organismes de la filière viande		S5.4.3 L'approvisionnement S5.1.5 L'environnement économique
C3.6 Analyser les résultats de l'organisation			S5.5.1 La formation et la maîtrise des coûts S5.5.4 La valeur ajoutée S5.5.5 La croissance de l'organisation
C1.6 Participer aux investissements matériels			S5.1.4 L'environnement institutionnel S5.5.5 La croissance de l'organisation S5.6.1 Les mutations de l'environnement S5.6.2 Les mutations structurelles

```
graph TD; A["C4.1 Communiquer avec la hiérarchie et le personnel  
C4.2 Communiquer avec les acteurs économiques"] --> B["C1.16 Elaborer les protocoles des démarches qualité et développement durable"]; B --> C["RESULTATS ATTENDUS"]; C --- D["• Application des normes des principaux ratios d'activité, de rentabilité et de productivité"]; C --- E["• Répartition rationnelle des charges"]; C --- F["• Mesure et analyse des écarts"]; C --- G["• Fixation du prix de vente"]; C --- H["• Maintien de l'équilibre financier de l'organisation"]; C --- I["• Analyse des résultats par rapport aux statistiques de consommation des ménages"];
```

C4.1 Communiquer avec la hiérarchie et le personnel
C4.2 Communiquer avec les acteurs économiques

C1.16 Elaborer les protocoles des démarches qualité et développement durable

RESULTATS ATTENDUS

- Application des normes des principaux ratios d'activité, de rentabilité et de productivité
- Répartition rationnelle des charges
- Mesure et analyse des écarts
- Fixation du prix de vente
- Maintien de l'équilibre financier de l'organisation
- Analyse des résultats par rapport aux statistiques de consommation des ménages

Référentiel des activités professionnelles	
F	Tâches
Commercialisation	
Action commerciale	<ul style="list-style-type: none"> • Etude de l'implantation du point de vente • Agencement du point de vente
	<ul style="list-style-type: none"> • Présentation et mise en valeur des produits dans le respect des règles de sécurité alimentaire
	<ul style="list-style-type: none"> • Animation du point de vente • Dynamisation des ventes

Référentiel de certification			
Compétences	Savoirs associés		
	Technologie	Sciences appliquées	Environnement économique, juridique et management
C1.15 Planifier et agencer le lieu de vente		S4.3.5 L'aménagement et les équipements généraux des locaux professionnels de boucherie -l'éclairage des locaux -ventilation, climatisation	S5.1.3 Le statut d'artisan et de commerçant S5.1.4 L'environnement institutionnel S5.6.3 La création ou la reprise d'entreprise S5.7.1 La structure commerciale et son implantation
C2.5 Présenter les produits C2.6 Mettre en valeur les produits	S1.4 La consommation des viandes S1.6 Les signes officiels de la qualité et de l'origine S3.9 La décoration des viandes	S4.1.4 La nutrition -comportements alimentaires	S5.7.3 La politique promotionnelle hors et dans le lieu de vente
C4.5 Animer le point de vente			S5.7.4 L'attractivité du lieu de vente

C4.2 Communiquer avec les acteurs économiques
C4.3 Participer à des actions collectives
C4.4 Développer les supports de communication
C4.5 Animer le point de vente

C1.16 Elaborer les protocoles des démarches qualité et développement durable

RESULTATS ATTENDUS

- Implantation du point de vente en corrélation avec l'étude de marché
- Aménagement du point de vente conforme à la réglementation en vigueur
- Optimisation de la surface du point de vente
- Mise en œuvre de la politique commerciale en fonction de l'étude de marché
- Respect du maintien de la qualité des produits
- Respect de la réglementation en vigueur
- Valorisation des produits
- Optimisation des ventes

Référentiel des activités professionnelles		Référentiel de certification			
F	Tâches	Compétences	Savoirs associés		
Commercialisation			Technologie	Sciences appliquées	Environnement économique, juridique et management
Acte de vente	<ul style="list-style-type: none"> • Accueil du client • Adaptation à une clientèle étrangère • Adoption d'un comportement professionnel • Connaissance et identification des besoins du client • Conseil au client • Réponse adaptée aux attentes et aux objections du client • Proposition de produits complémentaires 	C4.6 Réaliser l'acte de vente	S2.12 La préparation à la vente S2.13 La destination culinaire des viandes, des abats et des volailles	S4.1.5 La perception sensorielle S4.1.6 Les propriétés et les modifications subies par les constituants alimentaires lors de la conservation et de la cuisson S4.1.3 La digestion humaine des aliments S4.1.4 La nutrition - Nature/rôle constituants - Équilibre alimentaire S4.1.7 Les allergies et maladies d'origine alimentaire non liées aux micro-organismes, ATNC ou parasites S4.3.1 L'alimentation en énergie : - Propagation de la chaleur	S5.7.5 La vente
	<ul style="list-style-type: none"> • Préparation et conditionnement des produits • Pesage des produits 	C2.7 Conditionner les produits C2.8 Peser les produits	S2.12 La préparation à la vente	S4.3.4 Les appareils de conditionnement sous-vide et en atmosphère modifiée	
	<ul style="list-style-type: none"> • Edition du ticket de caisse • Encaissement • Conclusion de la vente • Fidélisation de la clientèle 	C4.6 Réaliser l'acte de vente	S2.14 Les fraudes		S5.7.6 Les encaissements

C4.2 Communiquer avec les acteurs économiques
C4.6 Réaliser l'acte de vente

C1.16 Elaborer les protocoles des démarches qualité et développement durable

RESULTATS ATTENDUS

- Respect de la demande du client
- Satisfaction du client
- Accroissement du panier moyen
- Fidélisation de la clientèle
- Développement et diversification de la clientèle
- Respect des consignes de travail
- Communication en langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle
- Suivi de la procédure de la traçabilité

VI – Définition des épreuves professionnelles

Épreuves professionnelles :

- **E1 Pratique professionnelle**
 - **E11 Préparation, présentation et décoration**
 - **E12 Vente client**

- **E2 Technologie professionnelle et Sciences appliquées à l'alimentation, à l'hygiène, aux locaux et équipements et à l'environnement professionnel**

- **E3 Gestion appliquée**
 - **E31 Environnement économique, juridique et management de l'organisation**
 - **E32 Dossier professionnel**

Épreuve E1 Unité U10	Pratique Professionnelle	Coefficient 15
E11	Sous-épreuve Préparation, présentation et décoration	Coefficient 11
Forme	Pratique et orale	
Durée	5h30	
Contenu	<p>A partir d'une commande client, le candidat doit réaliser les opérations de préparation, présentation et décoration des produits.</p> <p>La sous-épreuve comprend 2 phases :</p> <ul style="list-style-type: none"> - préparation, présentation, décoration : 5h15, sur 200 points - entretien avec le jury : 15 mn, sur 20 points 	
Critères d'évaluation	<p>L'évaluation prend en compte :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la maîtrise des techniques de préparation, - l'utilisation adaptée du matériel et de l'outillage, - le respect des règles d'hygiène et de sécurité, - le comportement professionnel : tenue, respect des principes d'ergonomie, - la pertinence de l'organisation, - l'exactitude des morceaux souhaités (repères anatomiques), - le maintien de la valeur marchande des morceaux, - l'exactitude des différentes pesées, - la qualité de l'exécution du travail, - la pertinence du choix du morceau pour servir le client, - le respect de la commande tout en conservant la valeur financière des morceaux restants, - la qualité de la décoration des pièces imposées, - la présentation harmonieuse des morceaux préparés. 	
Commission d'évaluation	La commission d'évaluation est composée d'un enseignant de spécialité et d'un professionnel.	
Modalités	<p>Les modalités d'évaluation sont identiques pour le mode ponctuel et pour le contrôle en cours de formation.</p> <p style="text-align: center;">→ Préparation, présentation et décoration – partie pratique</p> <p>Cette phase d'une durée de 5h15 comprend un temps maximum de 15 mn pour que le candidat s'approprie le sujet et organise son travail en conséquence. L'ordre de travail est imposé : agneau, veau, bœuf.</p> <p>La préparation est réalisée avec la matière d'œuvre suivante :</p> <ul style="list-style-type: none"> - agneau : 1 carcasse entière, - veau : pan simple ou basse simple, - bœuf : cuisse, cuisse avec hanche, aloyau milieu de train, aloyau, aloyau déhanché, raquette, épaule, collier basse côte. <p>A la fin de cette phase, le candidat présente les produits préparés et décorés.</p> <p style="text-align: center;">→ Entretien avec le jury – partie orale</p> <p>Un entretien d'un quart d'heure maximum avec le jury se déroule après la partie pratique.</p>	

Déroulement

La matière d'œuvre nécessaire à la réalisation de la commande est mise à la disposition du candidat mais le choix des morceaux qui seront travaillés est laissé à l'initiative du candidat.

Le candidat dispose de 15 mn maximum pour concevoir l'organisation de son travail en fonction de la commande et de la matière d'œuvre mise à disposition.

Pour les trois types de viande, les techniques de préparation seront évaluées, ainsi que les produits composant la commande.

Le sujet fera référence aux techniques et produits suivants :

Opérations	Produits exigés		
	Agneau	Veau	Bœuf
Fente	2 demi-carasses		
Coupe	6 morceaux	5 morceaux de coupe	
Désossage	1 morceau de coupe	1 morceau de coupe	1 morceau de coupe
Séparation			1 séparation
Parage	3 pièces	2 pièces	1 pièce
Epluchage			3 pièces
Bardage		1 pièce	1 pièce
Ficelage		1 pièce	2 pièces
Pièçage	2 pièces	2 pièces	2 pièces
Pesée	2 pesées	2 pesées	2 pesées
Décoration	1 pièce	1 pièce	1 pièce
Hygiène/sécurité	Ensemble du travail		
Présentation	Présentation de l'ensemble de la commande		

L'évaluation des pesées s'effectue à l'aide d'un tableau des pesées présenté avec la grille d'évaluation.

La présentation de la commande s'effectue avant la fin des 5h15. Les produits seront disposés sur une surface appropriée à proximité du poste de travail du candidat.

L'entretien avec le jury se déroule pendant 15 mn, durant lesquelles le candidat expose et justifie son organisation du travail. Le jury est identique à la première phase et évalue la pertinence de l'organisation ainsi que la conformité des produits par rapport à la commande. Au cours de l'entretien, le candidat a la possibilité d'exposer au jury les différentes phases du travail réalisé et de formuler des remarques sur sa propre organisation. Le jury pourra être amené à poser des questions relatives aux opérations effectuées.

E12	Sous-épreuve Vente client	Coefficient 4
Forme	Orale et pratique	
Durée	30 mn	
Contenu	Le candidat doit réaliser un acte de vente auprès d'un client représenté par les membres du jury. La sous-épreuve est évaluée sur 80 points	
Critères d'évaluation	<p>L'évaluation prend en compte :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le comportement professionnel : tenue, clarté et précision du vocabulaire professionnel, - la simulation de vente : <ul style="list-style-type: none"> o l'accueil du client, o la prise en compte des besoins du client, o la pertinence de l'argumentation commerciale et du conseil culinaire, o la réponse aux objections du client, o la proposition de vente complémentaire et/ou additionnelle, o la qualité de la préparation, o la prise de congé, - le respect des règles d'hygiène et de sécurité, - la réglementation des ventes. 	
Commission d'évaluation	La commission d'évaluation est composée d'un enseignant de spécialité, d'un enseignant d'économie gestion et d'un professionnel.	
Modalités	<p>Les modalités d'évaluation sont identiques pour le mode ponctuel et pour le contrôle en cours de formation.</p> <p>L'épreuve, d'une durée de 30 minutes, permet au candidat :</p> <ul style="list-style-type: none"> - de réaliser un acte de vente de produits, - d'effectuer un travail de préparation et de pièçage. 	
Déroulement	<p>Le candidat porte une tenue professionnelle adaptée à la nature de l'épreuve.</p> <p>Une vitrine préalablement agencée est mise à la disposition du candidat, avec le matériel nécessaire au pièçage et à la pesée ainsi que des produits permettant de proposer des ventes complémentaires et additionnelles.</p> <p>L'acte de vente comprend :</p> <ul style="list-style-type: none"> - une argumentation commerciale sur des produits, - des conseils culinaires adaptés à la demande du client, - des réponses à des questions relatives à l'étiquetage, la conservation, la traçabilité, les signes officiels de la qualité et de l'origine - une ou plusieurs ventes complémentaires et/ou additionnelles. <p>Le travail de préparation et de pièçage sera réalisé à partir de la matière d'œuvre disponible dans la vitrine, notamment du porc, des abats et de la volaille.</p>	

Épreuve E2 Unité U20	Technologie Professionnelle et Sciences appliquées à l'alimentation, à l'hygiène, aux locaux et équipements et à l'environnement professionnel	Coefficient 7
---------------------------------	---	----------------------

E2	Technologie professionnelle et Sciences appliquées	Coefficient 7
Forme	Ecrit	
Durée	3 heures	
Contenu	<p>Epreuve écrite permettant d'évaluer l'acquisition de connaissances du domaine de la technologie professionnelle et du domaine des sciences appliquées.</p> <p>L'épreuve est évaluée sur 70 points : 40 points pour la partie technologie et 30 points pour la partie sciences appliquées.</p>	
Critères d'évaluation	<p>L'évaluation prend en compte :</p> <ul style="list-style-type: none"> - l'exactitude des connaissances, - la pertinence des réponses, - l'utilisation des termes professionnels, - la qualité de l'analyse, - l'argumentation développée, - la justification apportée. 	
Commission d'évaluation	L'évaluation est effectuée par des enseignants de technologie et de sciences appliquées accompagnés par des professionnels.	
Modalités	<p>La situation d'évaluation organisée dans le cadre du contrôle en cours de formation répond aux mêmes exigences que celles de l'épreuve ponctuelle. Elle se déroule au cours du dernier trimestre de deuxième année de formation.</p> <p>La situation d'évaluation est composée de deux parties distinctes (technologie et sciences appliquées) élaborées pour une durée de 1h30 chacune. Elle s'appuie sur une étude de cas se référant à un contexte professionnel ainsi qu'à des supports relatifs au secteur d'activité de la boucherie (documents d'entreprise, articles ...).</p> <p>Le contexte est commun aux deux parties. Une ou des situations professionnelles sont associées à celui-ci.</p> <p>Le questionnement permet une analyse qui amène le candidat à mobiliser ses connaissances, à argumenter ainsi qu'à justifier ses réponses. La mise en œuvre de ces compétences est attendue dans le cadre d'un diplôme de niveau IV.</p> <p>En sciences appliquées le questionnement amène à aborder obligatoirement au moins 3 domaines parmi les 4 (S4.1, S4.2, S4.3, S4.4).</p>	

Épreuve E3 Unité U30	Gestion appliquée	Coefficient 7
---------------------------------------	--------------------------	----------------------

E31	Sous-épreuve Environnement économique, juridique et management de l'organisation	Coefficient 4
Forme	Ecrit	
Durée	2 heures	
Contenu	Epreuve écrite permettant d'évaluer l'acquisition de connaissances du domaine de l'environnement économique, juridique et du management de l'entreprise. La sous-épreuve est évaluée sur 80 points.	
Critères d'évaluation	L'évaluation prend en compte : <ul style="list-style-type: none"> - la capacité à analyser un contexte et une situation professionnelle, - l'aptitude à exploiter des documents, - l'exactitude des connaissances, - la pertinence des réponses au vu de la situation présentée, - la justification des solutions envisagées. 	
Commission d'évaluation	La commission d'évaluation est composée d'enseignants d'économie gestion accompagnés éventuellement de professionnels.	
Modalités	<ul style="list-style-type: none"> - Forme ponctuelle Etude de cas faisant référence à un contexte professionnel du secteur de la boucherie : la mise en situation et la problématique prennent appui sur des documents professionnels - Contrôle en cours de formation Etude de cas avec deux situations d'évaluation écrite en établissement de formation, sur 40 points chacune : <ul style="list-style-type: none"> ○ 1^{ère} situation au cours du dernier trimestre de première année, portant sur au moins 16 points de connaissance parmi les savoirs associés suivants : <ul style="list-style-type: none"> S5.1 Le contexte professionnel S5.2.3 La structure de l'organisation S5.2.4 La communication dans l'organisation S5.2.5 Le règlement intérieur de l'organisation S5.3.5 La formation des salariés S5.3.6 La rupture du contrat de travail S5.3.7 La représentation des salariés et des organisations S5.4.3 L'approvisionnement S5.4.4 La démarche qualité S5.5.1 La formation et la maîtrise des coûts S5.5.2 La formation des prix S5.5.3 La perte S5.6.1 Les mutations de l'environnement S5.7 L'activité commerciale 	

Modalités	<ul style="list-style-type: none">○ 2^{ème} situation au cours du dernier trimestre de deuxième année, portant sur au moins 8 points de connaissances parmi les savoirs associés suivants :<ul style="list-style-type: none">S5.2.1 La recherche d'emploiS5.2.2 L'embaucheS5.3.1 Les ressources humainesS5.3.2 L'aménagement du temps de travailS5.3.3 La rémunération du travailS5.3.4 L'évaluation des salariésS5.4.1 La productionS5.4.2 La gestion de la productionS5.5.4 La valeur ajoutéeS5.5.5 La croissance de l'organisationS5.6.2 Les mutations structurellesS5.6.3 La création ou la reprise d'entreprise
------------------	--

E32	Sous-épreuve Dossier professionnel	Coefficient 3
Forme	Orale	
Durée	30 mn	
Contenu	Epreuve orale prenant appui sur un dossier professionnel élaboré par le candidat durant sa formation en centre et en entreprise. La sous-épreuve est évaluée sur 60 points.	
Critères d'évaluation	L'évaluation prend en compte : <ul style="list-style-type: none"> - l'utilisation d'un vocabulaire professionnel, - la clarté de l'expression orale, - la justification des compétences choisies, - la pertinence de l'analyse des activités, - l'aptitude à exploiter l'expérience professionnelle, - l'investissement personnel du candidat, - la capacité du candidat à se projeter dans une perspective professionnelle. 	
Commission d'évaluation	La commission d'évaluation est composée d'un enseignant d'économie gestion et d'un professionnel ou d'un enseignant de spécialité	
Modalités	La situation d'évaluation organisée dans le cadre du contrôle en cours de formation répond aux mêmes exigences que celles de l'épreuve ponctuelle. <p>Le dossier constitué par le candidat doit présenter l'entreprise d'accueil ainsi que la description et l'analyse de deux activités relatives à la gestion de produits. La présentation de ces deux activités comprend l'exposé d'une problématique, les difficultés rencontrées et les solutions apportées, avec un bilan des actions menées.</p> <p>Les activités présentées doivent se référer au minimum à une compétence pour chacune des fonctions 1,3,4,5,6.</p> <p>Le choix des compétences sera mené en concertation avec le candidat, le maître d'apprentissage et l'équipe pédagogique.</p>	
Déroulement	La sous-épreuve se déroule en deux phases : <ul style="list-style-type: none"> - 1^{ère} phase de 10 mn : le candidat expose les différents éléments de son dossier, sans être interrompu par le jury, - 2^{ème} phase de 20 mn : le jury conduit un entretien avec le candidat en prenant appui sur l'exposé réalisé et le dossier. <p>Le dossier n'est pas évalué : il s'agit du support de l'exposé oral du candidat et de l'entretien avec le jury.</p> <p>En l'absence de dossier, l'évaluation ne peut avoir lieu ; si le candidat est présent, le jury l'en informe et lui indique que la note zéro est attribuée à cette sous-épreuve.</p> <p>Si le dossier est incomplet ou non-conforme, le candidat est néanmoins interrogé et une note lui est attribuée.</p>	

E32	Sous-épreuve Dossier professionnel	Coefficient 3
Déroulement	Les compétences mises en œuvre dans les deux activités doivent être choisies dans les fonctions suivantes :	
	Compétences	
	Fonction 1 Approvisionnement	
	Achats	C1.3 Choisir des matières premières selon la qualité souhaitée C1.4 Négocier et acheter
	Réception	C3.2 Contrôler les marchandises réceptionnées C3.3 Contrôler les chambres froides C3.4 Contrôler les stocks C3.7 Participer à la mise en place de la démarche qualité
	Stockage	C1.7 Vérifier les capacités de stockage C1.8 Entreposer rationnellement les carcasses, les viandes, les abats et les volailles C1.9 Ranger des produits conditionnés ou déconditionnés dans le respect des règles de stockage C2.3 Stocker les marchandises C3.4 Contrôler les stocks
	Fonction 3 Gestion	
	Gestion commerciale	C1.11 Identifier les éléments de la politique commerciale de l'entreprise C1.12 Établir les prix de vente à partir du calcul des rendements C3.4 Contrôler les stocks
	Fonction 4 Commercialisation	
	Action commerciale	C1.15 Implanter et agencer le lieu de vente C2.5 Présenter les produits C2.6 Mettre en valeur les produits C4.5 Animer le point de vente
	Acte de vente	C4.6 Réaliser l'acte de vente C2.7 Conditionner les produits C2.8 Peser les produits
	Fonction 5 Communication	
	Communication interne	C4.1 Communiquer avec la hiérarchie et le personnel
	Communication externe	C4.4 Développer les supports de communication C4.5 Animer le point de vente C4.2 Communiquer avec les acteurs économiques C4.3 Participer à des actions collectives C1.14 Participer à la gestion des ressources humaines
	Fonction 6 Démarche qualité et développement durable	
Démarche qualité	C1.16 Élaborer les protocoles des démarches qualité et développement durable C3.7 Participer à la mise en place de la démarche qualité C3.2 Contrôler les marchandises réceptionnées	
Démarche de développement durable	C2.9 Valoriser l'intégralité de la carcasse dans une démarche de développement durable C1.16 Élaborer les protocoles des démarches qualité et développement durable	