

RÉFÉRENTIEL

MENTION

COMPLÉMENTAIRE

VENDEUR

SPECIALISÉ EN

ALIMENTATION

**MINISTERE
DE L'EDUCATION NATIONALE
DE LA RECHERCHE ET DE LA
TECHNOLOGIE**

Direction des lycées et collèges

Sous-direction des formations professionnelles
initiales et continues

Bureau des diplômes professionnels

ARRETE portant création de la
mention complémentaire vendeur
spécialisé en alimentation.

NORMEN.

L 1976 27/11/11

**LE MINISTRE DE L'EDUCATION NATIONALE,
DE LA RECHERCHE ET DE LA TECHNOLOGIE**

- VU le code de l'enseignement technique ;
- VU le code du travail ;
- VU la loi n°71-577 du 16 juillet 1971 d'orientation sur l'enseignement technologique ;
- VU la loi n° 75-620 du 11 juillet 1975 modifiée relative à l'éducation ;
- VU la loi de programme n°85-1371 du 23 décembre 1985 relative à l'enseignement technologique et professionnel ;
- VU la loi d'orientation n° 89-486 du 10 juillet 1989 modifiée sur l'éducation ;
- VU le décret n° 72-607 du 4 juillet 1972 relatif aux commissions professionnelles consultatives ;
- VU le décret n° 76-1304 du 28 décembre 1976 relatif à l'organisation des formations dans les lycées ;
- VU le décret n° 87-851 du 19 octobre 1987 modifié portant règlement général des brevets d'études professionnelles délivrés par le ministre de l'éducation nationale ;
- VU le décret n° 87-852 du 19 octobre 1987 modifié portant règlement général des certificats d'aptitude professionnelle délivrés par le ministre de l'éducation nationale ;
- VU le décret n° 92-23 du 8 janvier 1992 relatif à l'homologation des titres et diplômes de l'enseignement technologique ;

- VU l'arrêté du 6 juin 1988 fixant les modalités de constitution des jurys pour la délivrance des mentions complémentaires ;
- VU l'arrêté du 29 juillet 1992 fixant les modalités d'organisation et de prise en compte des épreuves organisées sous forme d'un contrôle en cours de formation en établissement ou en centre de formation d'apprentis et en entreprise pour la délivrance des brevets d'études professionnelles et certificats d'aptitude professionnelle ;
- VU l'arrêté du 29 juillet 1992 fixant les conditions d'habilitation des centres de formation d'apprentis à mettre en oeuvre le contrôle en cours de formation en vue de la délivrance des brevets d'études professionnelles et certificats d'aptitude professionnelle ;
- VU l'avis de la commission professionnelle consultative techniques de commercialisation du 5 mai 1997,

ARRETE

Article 1er : Il est créé une mention complémentaire vendeur spécialisé en alimentation dont la définition et les conditions de délivrance sont fixées conformément aux dispositions du présent arrêté.

L'accès en formation est ouvert en priorité aux élèves titulaires de l'un des diplômes suivants :

- brevet d'études professionnelles vente action marchande,
- certificat d'aptitude professionnelle vente relation clientèle,
- brevet d'études professionnelles distribution et magasinage, dominante « distribution et commercialisation des produits alimentaires »,
- certificat d'aptitude professionnelle distribution et commercialisation des produits alimentaires ;
- baccalauréat professionnel commerce,

Peuvent également être admis, de préférence s'ils possèdent déjà une expérience professionnelle dans le domaine de la vente, les élèves titulaires de l'un des diplômes suivants :

- brevet d'études professionnelles bio-services, option « agent technique d'alimentation »,
- brevet d'études professionnelles alimentation,

Article 2 : Le référentiel caractéristique des compétences professionnelles, technologiques et générales requises et le règlement d'examen figurent respectivement en annexe I et II du présent arrêté.

Article 3 : La préparation de la mention complémentaire vendeur spécialisé en alimentation comporte une période de formation en entreprise de 18 à 24 semaines.

Article 4 : L'examen est organisé par le recteur dans le cadre de l'académie ou dans un cadre interacadémique sous l'autorité des recteurs concernés.

Article 5 : Le jury chargé de délivrer la mention complémentaire vendeur spécialisé en alimentation est constitué dans les conditions définies par l'arrêté du 6 juin 1988 susvisé.

Article 6 : Sont admis à se présenter à l'examen conduisant à la délivrance de la mention complémentaire vendeur spécialisé en alimentation :

- les candidats visés à l'article premier ci-dessus qui ont suivi la formation préparant à ce diplôme ;

- les candidats qui ont occupé pendant trois ans au moins à la date du début des épreuves un emploi dans un domaine professionnel correspondant aux finalités du diplôme.

Article 7 : Sont déclarés admis à cet examen les candidats qui ont obtenus une moyenne égale ou supérieure à dix sur vingt à l'ensemble des épreuves.

Article 8 : La première session de la mention complémentaire vendeur spécialisé en alimentation, organisée conformément aux dispositions du présent arrêté, aura lieu en 1998.

Article 9 : Le directeur des lycées et collèges et les recteurs sont chargés, chacun en ce qui les concerne, de l'exécution du présent arrêté qui sera publié au Journal officiel de la République française.

17 OCT 1997
Fait à Paris, le

P. le Ministre et par délégation
Le Directeur des Lycées et Collèges

Alain BOUQUINOT

16 OCT. 1997

N.B. : Le présent arrêté et son annexe II seront publiés au bulletin officiel de l'éducation nationale du vendu
au prix de 14 F, disponible au Centre national de documentation pédagogique 13, rue du Four 75006 Paris, ainsi que
dans les centres régionaux et départementaux de documentation pédagogique.
L'arrêté et ses annexes I et II seront diffusés par les centres précités.

MENTION COMPLÉMENTAIRE

Vendeur spécialisé en alimentation

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

DÉFINITION

Le titulaire de la mention VENDEUR SPÉCIALISÉ EN ALIMENTATION est associé à la préparation à la vente des produits alimentaires. Il assure leur mise en place et leur mise en valeur, la vente-conseil et la mise à disposition dans le respect des règles de qualité et d'hygiène.

CONTEXTE PROFESSIONNEL

① Types d'entreprises

Le titulaire de la mention exerce ses activités dans :

→ des commerces alimentaires spécialisés de proximité, sédentaires ou non-sédentaires, assurant tout ou partie de la fabrication :

- boulangerie
- boulangerie - pâtisserie
- pâtisserie - chocolaterie - confiserie
- chocolaterie - confiserie
- glacerie
- charcuterie - traiteur
- boucherie (produits carnés)
- boucherie - charcuterie
- poissonnerie
- commerce de primeurs
- fromagerie - crèmerie

→ des rayons « produits frais » de la grande distribution.

Certains emplois s'exercent dans des entreprises spécialisées, mono ou pluri-activités.

② Types d'emplois

Le titulaire de la mention occupe un emploi de vendeur spécialisé en alimentation sur le lieu de vente.

③ Place dans l'entreprise

Le titulaire de la mention assiste le responsable du point de vente alimentaire ou du rayon « produits frais ».

④ Environnement technique et économique de l'emploi

Le champ professionnel du vendeur spécialisé est caractérisé par :

- les évolutions dans les modes de consommation et les goûts des consommateurs,
- la grande diversité des matières premières utilisées,
- la présentation marchande de produits à conservation limitée,
- les codes, les guides et les réglementations spécifiques aux métiers de l'alimentation,
- les techniques de préparation et de conservation propres à ces produits,
- l'utilisation appropriée des matériels dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité,
- les exigences dans l'exercice du métier en matière d'hygiène et de tenue professionnelle,
- les évolutions des outils de communication et de gestion,
- un rapport « qualité-prix » adapté aux types de clientèle.

⑤ Fonctions

- Mise en place et mise en valeur des produits alimentaires
- Conseil - vente technique.

Les activités répertoriées dans les fiches ci-après sont communes à l'ensemble des métiers de l'alimentation ; leur mise en oeuvre peut être différenciée selon la spécialité, selon l'entreprise.

**Fonction : MISE EN PLACE ET
MISE EN VALEUR DES PRODUITS ALIMENTAIRES**

ACTIVITÉS

- Préparation et nettoyage quotidiens des équipements et des locaux
- Entretien de la tenue professionnelle : *blouse, gants, toque...*
- Approvisionnement et tenue des réserves (produits et fournitures)
- Assemblage des produits (juxtaposition) : *plateaux repas, buffets...* Élaboration de « plats-modèles » ; Création de compositions « gourmandes » : *pains-surprise, corbeilles...*
- Maintien et contrôle des températures des fabrications et des produits, chaud ou froids
- Opérations de pré-conditionnement : *coupe, découpe, tranchage...*
- Détection des anomalies et transmission au responsable
- Mise en place attractive des fabrications et des produits
- Préparation d'animations thématiques selon les saisons, les événements, les régions, les spécialités...

CONDITIONS D'EXERCICE

① **Moyens et ressources**

Données-informations :

- fiches techniques
- documentations professionnelles
- consignes
- produits et production

Équipements :

- locaux, mobiliers et matériels de présentation et de conservation
- matériel de nettoyage
- outils et matériels d'affichage, de pancartage

Liaisons-relations :

Travail sur le lieu de préparation ou de vente, au sein d'une équipe, en relation ou non avec le laboratoire.

② **Autonomie**

Autonomie dans l'exécution des tâches, selon les directives du responsable, dans le respect des règles de l'établissement et de la réglementation en matière d'hygiène, de sécurité et d'information du consommateur.

RÉSULTATS ATTENDUS

- Respect des règles de conservation, d'hygiène et de sécurité
- Produits conformes aux consignes, et préparés dans le temps imparti
- Présentation esthétique des compositions et attractivité du lieu de vente

Fonction : CONSEIL - VENTE TECHNIQUE

ACTIVITÉS

- Prise et suivi des commandes-clients, courantes, particulières et exceptionnelles
- Recherche des besoins, argumentation, valorisation nutritive et gustative, spécifiques aux produits alimentaires, frais, fabriqués, réponse aux objections, et conclusion de la vente
- Coupe, découpe des produits, pesage des denrées
- Adaptation des conditionnements aux produits vendus
- Conseils d'accommodement, de conservation, de consommation
- Évaluation du prix des compositions et des produits proposés
- Réalisation des emballages, personnalisés ou non
- Réalisation de ventes dans le cadre d'animations thématiques

CONDITIONS D'EXERCICE

① Moyens et ressources

Données-informations :

- catalogues de présentation des productions ou compositions, fiches techniques
- tarifs
- registre des commandes
- fichier « clients »

Équipements :

- environnement téléphonique et informatique
- matériels de tranchage, de pesage, de conditionnement et d'emballage
- matériel d'encaissement
- tenue professionnelle

Liaisons-relations :

Relation avec le laboratoire.
Travail avec les clients, sur le lieu de vente.

② Autonomie

Autonomie dans l'exécution des tâches et dans l'acte de vente, dans le respect des directives.

RÉSULTATS ATTENDUS

- Réalisation complète des ventes (de l'accueil à l'encaissement)
- Atteinte des objectifs commerciaux du point de vente
- Produits et productions mis à disposition du client dans le respect des règles de conservation et de transport jusqu'au domicile
- Satisfaction et fidélisation des clients.

MISE EN RELATION DES RÉFÉRENTIELS DES ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES ET DU DIPLÔME

Référentiel des activités professionnelles

Champ d'intervention

Préparation à la vente des produits alimentaires (frais et fabriqués).

Mise en place, mise en valeur, conditionnement des produits dans le respect des règles de qualité et d'hygiène.

Vente spécialisée : de l'accueil... des **conseils techniques** à l'encaissement.

Référentiel de certification du domaine professionnel

Compétence globale

Le titulaire de la mention complémentaire « vendeur spécialisé en alimentation » met en place et en valeur tout type de produits alimentaires. Il prépare et maintient le lieu de vente et les réserves en état sanitaire.

Il conseille les clients et met en adéquation leurs demandes avec les ressources du lieu de production. Il valorise les caractéristiques nutritives, gustatives... des produits dans leur environnement de consommation, et réalise des ventes.

Activités principales

Capacités-clés

Compétences terminales

1. METTRE EN PLACE ET EN VALEUR

1.1. Participer à l'assortiment du point de vente alimentaire

- Repérage des spécificités de l'univers marchand des produits alimentaires
- Réception des produits (des fournisseurs / du laboratoire)
- Tenue des stocks des produits alimentaires

- 1.11. Identifier les caractéristiques des produits alimentaires
- 1.12. Déterminer tout ou partie des besoins en produits
- 1.13. Suivre la circulation des produits alimentaires (magasin ↔ réserves)
- 1.14. « Tenir » les réserves

1.2. Réaliser et mettre en place des présentations alimentaires

- Vérification des outillages et matériels
- Assemblage de produits
- Élaboration de « plats modèles »
- Création de compositions « gourmandes »
- Opérations de pré-conditionnement
- Mise en place attractive des produits

- 1.21. Préparer le cadre de la vente
- 1.22. Réaliser des compositions gourmandes et des assemblages attractifs de produits
- 1.23. Assurer les opérations de pré-conditionnement en vue de la vente
- 1.24. Exposer les produits et compositions alimentaires

1.3. Maintenir l'état sanitaire

- Entretien :
 - de la tenue professionnelle
 - des équipements et des locaux
 - Maintien et contrôle des températures, des fabrications et des produits, chauds ou froids
- 1.31. Soigner la tenue professionnelle
 - 1.32. Veiller à l'état d'hygiène et de sécurité des équipements et des locaux
 - 1.33. Vérifier l'état des produits ; maintenir leurs qualités organoleptiques
 - 1.34. Détecter les anomalies et prendre les précautions de base

1.4. Valoriser le point de vente alimentaire

- Mise en valeur des vitrines, des étals...
 - Mise en place d'animations, de promotions, de dégustations à thème
- 1.41. Composer périodiquement les étalages, les étiquetages et les affiches à thème
 - 1.42. Participer à la création d'événements gastronomiques, à la mise en valeur de spécialités régionales
 - 1.43. Promouvoir l'image de l'entreprise

2. Conseiller et vendre

- Préparation et suivi des commandes
 - Valorisation des produits et des fabrications du point de vente
 - Conditionnement et emballage au terme de la vente
 - Conseils d'assemblage, d'utilisation, de conservation....
 - Gestion des consommations sur place et organisation des buffets, des livraisons....
- 2.1. Analyser les demandes des clientèles (particuliers, collectivités, entreprises) et préconiser des compositions alimentaires adaptées
 - 2.2. Prendre les commandes, suivre leur exécution
 - 2.3. Apporter les arguments nutritionnels
 - 2.4. Réaliser des tranchages esthétiques et économiques
 - 2.5. Finaliser les ventes instantanées et différées, et préconiser les règles de consommation
 - 2.6. Assurer des services de consommation à la clientèle, sur place et/ou différés

ANNEXE I

REFERENTIEL DE CERTIFICATION

1. METTRE EN PLACE ET EN VALEUR

1.1. Participer à l'assortiment du point de vente alimentaire

SAVOIR-FAIRE (être capable de ...)	CONDITIONS DE RÉALISATION (on donne...)	CRITÈRES D'ÉVALUATION (on exige ...)	SAVOIRS ASSOCIÉS
<p>1.11. Identifier les caractéristiques des produits du point de vente :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exploiter la documentation professionnelle du point de vente • Repérer les familles de produits • Situer les produits dans les familles 	<p>l'accès aux produits et aux réserves +</p> <p>⇒ la documentation professionnelle (codes, guides, revues, fiches techniques)</p>	<p>⇒ connaissance du fonds documentaire et de son usage</p> <p>⇒ connaissance des produits et de leurs caractéristiques usuelles</p>	S1
<p>1.12. Déterminer tout ou partie des besoins en produits</p>	<p>⇒ l'assortiment du magasin</p> <p>⇒ l'organisation de la réserve</p>	<p>⇒ recensement exact des produits manquants</p>	S4
<p>1.13. Suivre la circulation des produits alimentaires (magasin ↔ réserves ou laboratoire) :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Réceptionner • Réassortir • Vérifier 	<p>⇒ le document « charte » ou « règles de réception »</p> <p>⇒ les documents externes (certificat d'origine, bon de livraison, facture...)</p> <p>⇒ les documents de liaison internes (note, bon, demande de fabrication...)</p>	<p>⇒ respect des règles (adéquation quantitative et qualitative)</p> <p>⇒ réassortiment et vérification correctement exécutés</p>	S4
<p>1.14. « Tenir » les réserves :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ranger et ordonner par famille • Anticiper les ruptures de stock • Prévenir le responsable 	<p>⇒ l'organisation de la réserve</p> <p>⇒ la gestion de l'assortiment</p> <p>⇒ les règles de communication</p>	<p>⇒ réserves propres et organisées</p> <p>⇒ détection des manquants</p> <p>⇒ remontée d'informations conforme aux règles</p>	S4

1. METTRE EN PLACE ET EN VALEUR

1.2. Réaliser et mettre en place des présentations alimentaires

SAVOIR-FAIRE (être capable de ...)	CONDITIONS DE RÉALISATION (on donne ...)	CRITÈRES D'ÉVALUATION (on exige ...)	SAVOIRS ASSOCIÉS
<p>1.21. Préparer le cadre de la vente :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Installer le plan de travail (produits, fournitures, matériels...) • Vérifier l'état de fonctionnement de l'outillage et des matériels 	<p>l'accès aux produits et aux réserves, aux codes et aux guides en vigueur dans la profession +</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ l'organisation du plan de travail ⇒ les consignes d'entretien des matériels ⇒ les modes d'emploi des matériels 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ plan de travail propre, prêt à l'utilisation dans le respect des règles en vigueur dans la profession ⇒ conformité aux normes techniques et à l'usage 	S2 S3
<p>1.22. Réaliser des compositions gourmandes et des assemblages attractifs de produits</p>	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ les modèles et les règles de composition 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ réalisation esthétique (volumes, couleurs, formes) dans le respect des règles d'hygiène et de conservation 	S1 S2 S4
<p>1.23. Assurer les opérations de préconditionnement en vue de la vente :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conditionner les produits en unités de vente • Préparer l'étiquetage (produit, origine, composition, prix) 	<p>les règles :</p> <ul style="list-style-type: none"> - de conditionnement - d'étiquetage - de mise en place 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ produits conditionnés en qualité et en quantité ⇒ étiquetage conforme à la réglementation 	S1 S2 S4
<p>1.24. Exposer les produits et compositions</p> <ul style="list-style-type: none"> • Garnir et dégarnir les vitrines, les rayons, les étales... 		<ul style="list-style-type: none"> ⇒ mise en place attrayante (vitrines, rayons... pleins, propres, vendeurs) 	S2 S3 S4

1. METTRE EN PLACE ET EN VALEUR

1.3. Maintenir l'état sanitaire

SAVOIR-FAIRE (être capable de ...)	CONDITIONS DE RÉALISATION (on donne ...)	CRITÈRES D'ÉVALUATION (on exige ...)	SAVOIRS ASSOCIÉS
<p>1.34. Détecter les anomalies :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyser les dysfonctionnements • Prendre les précautions de base • Avertir le responsable 	<p>l'accès aux produits, aux réserves +</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ les consignes du responsable ⇒ les règles d'hygiène et de sécurité 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ anomalies décelées ⇒ mesures de première urgence prises ⇒ message clairement transmis 	S2 S3

1. METTRE EN CONDITION DE VENTE

1.4. Valoriser le point de vente alimentaire

SAVOIR-FAIRE (être capable de ...)	CONDITIONS DE RÉALISATION (on donne ...)	CRITÈRES D'ÉVALUATION (on exige ...)	SAVOIRS ASSOCIÉS
<p>1.41. Composer périodiquement les étalages, les étiquetages et les affichages à thème</p> <p>1.42. Participer à la création d'événements gastronomiques, à la mise en valeur de spécialités régionales : animation, promotion, dégustation...</p> <p>1.43. Promouvoir l'image de l'entreprise :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Accorder la tenue et le comportement professionnels, le discours aux événements gastronomiques 	<p>l'accès aux produits, aux réserves +</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ les directives détaillées du responsable : <ul style="list-style-type: none"> - sur le thème (« le chocolat noir », « le saumon fumé », « le jambon », les fromages et/ou produits frais des régions...) - sur l'événement (fêtes, cérémonies...) - sur les éléments externes (tenue, comportement, discours) 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ réalisation conforme aux directives ⇒ réalisation conforme aux directives ⇒ tenue, comportement et discours adaptés à l'événement 	S1 S3 S4 S1 S3 S4 S4

2. CONSEILLER ET VENDRE (en fonction de l'offre du point de vente alimentaire)

SAVOIR-FAIRE (être capable de ...)	CONDITIONS DE RÉALISATION (on donne ...)	CRITÈRES D'ÉVALUATION (on exige ...)	SAVOIRS ASSOCIÉS
<p>2.1. Analyser les demandes des clientèles (particuliers, collectivités, entreprises) et préconiser des compositions alimentaires adaptées :</p> <ul style="list-style-type: none"> • S'assurer de leur faisabilité • Conseiller les quantités • Conseiller les présentations • Estimer le prix et le poids des produits proposés (parts, compositions...) 	<p>l'accès aux produits, aux réserves +</p> <p>Dans le cadre d'une situation de vente (réelle ou simulée) :</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ les contraintes (ou cahier des charges) de l'atelier ⇒ les ressources du point de vente ⇒ les catalogues de présentation des productions ou des compositions ⇒ les tarifs 	<p>⇒ proposition adaptée :</p> <ul style="list-style-type: none"> - à la demande, en termes de choix, de quantité, de prix - aux possibilités du point de vente 	S1 S4
<p>2.2. Prendre les commandes et suivre leur exécution :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Établir les commandes et les chiffrer • Enregistrer, grouper les commandes et transmettre les commandes au responsable de l'exécution (voire au laboratoire) • S'assurer de l'exécution des commandes 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ le registre des commandes ⇒ les consignes à respecter ⇒ le fichier « clients » ⇒ les moyens matériels (téléphone, fax...) 	<p>⇒ prise de commande complète (nom, adresse, tél., du client - produits, prix, date de livraison...)</p> <p>⇒ transmission juste et complète</p> <p>⇒ commande conforme aux exigences du client (quantité, qualité, délai...)</p>	S1 S4

2. CONSEILLER ET VENDRE (en fonction de l'offre du point de vente alimentaire)

SAVOIR-FAIRE (être capable de ...)	CONDITIONS DE RÉALISATION (on donne ...)	CRITÈRES D'ÉVALUATION (on exige ...)	SAVOIRS ASSOCIÉS
<p>2.3. Apporter les arguments nutritionnels :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Valoriser les qualités nutritives, gustatives, économiques des produits et leur origine • Répondre aux objections d'ordre alimentaire et commercial <p>2.4. Réaliser des tranchages esthétiques et économiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Manipuler les produits • Couper, découper, peser et conditionner les denrées <p>2.5. Finaliser les ventes instantanées et différées, et préconiser les règles de consommation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Réaliser un emballage personnalisé, le cas échéant • Recevoir et vérifier tout mode de paiement • Donner des conseils d'accompagnement, de conservation, de consommation et de transport 	<p>l'accès aux produits, aux réserves +</p> <p>⇒ les fiches techniques</p> <p>⇒ les documents « réponse aux objections », « argumentaire »</p> <p>⇒ les matériels et fournitures (barquettes, films...) spécifiques</p> <p>⇒ les emballages</p> <p>⇒ l'équipement monétique</p> <p>⇒ la documentation professionnelle</p>	<p>⇒ réponse et/ou argument adapté (s'il y a lieu)</p> <p>⇒ qualité de la prestation orale</p> <p>⇒ dextérité et soin apportés à la manipulation, à la découpe, au pesage et à l'emballage, dans le respect des règles d'hygiène</p> <p>⇒ tranchage proportionné, conforme à la demande, sans gaspillage</p> <p>⇒ emballage fonctionnel par rapport au produit, soigné, esthétique pour les paquets-cadeaux</p> <p>⇒ respect des procédures d'encaissement</p> <p>⇒ message adapté à la consommation, à la conservation et au transport du produit</p>	<p>S1 S4</p> <p>S2 S4</p> <p>S1 S4</p>

2. CONSEILLER ET VENDRE (en fonction de l'offre du point de vente alimentaire)

SAVOIR-FAIRE (être capable de ...)	CONDITIONS DE RÉALISATION (on donne ...)	CRITÈRES D'ÉVALUATION (on exige ...)	SAVOIRS ASSOCIÉS
<p>2.6. Assurer des services de consommation à la clientèle, sur place et/ou différés :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Préparer les produits à consommer sur place ou à emporter et assurer le service correspondant • Organiser les livraisons (et livrer le cas échéant) 	<p>l'accès aux produits, aux réserves +</p> <p>⇒ la commande du client ⇒ l'espace de consommation</p> <p>⇒ les produits à livrer ⇒ le fichier « client »</p>	<p>⇒ préparation de l'espace de consommation dans le respect des règles du point de vente</p> <p>⇒ réponse aux besoins exprimés</p> <p>⇒ livraison conforme aux exigences du client (adresse, quantité, délai)</p>	<p>S2 S4</p>

SAVOIRS ASSOCIÉS

S1 Connaissance et méthodologie des produits alimentaires

S1.1. Les produits et préparations de base

S1.2. Les familles de produits

- S1.21. Produits de la boulangerie - viennoiserie
- S1.22. Produits de la pâtisserie, de la chocolaterie, de la glacerie, de la confiserie
- S1.23. Produits de la boucherie, produits carnés, gibiers et volailles
- S1.24. Produits de charcuterie - traiteur
- S1.25. Produits de la poissonnerie
- S1.26. Fruits et légumes, vins et produits d'épicerie
- S1.27. Fromages, produits de crèmerie

S1.3. La combinaison de produits

S2 Méthodologie de la nutrition et de l'hygiène

S2.1. La nutrition

S2.2. L'hygiène et prévention

S2.3. La qualité alimentaire

S3 Le cadre technique du point de vente alimentaire

S3.1. Les modes de consommation alimentaire

S3.2. Les aspects réglementaires

S3.3. Les aspects techniques

S4 La vente spécialisée en alimentation

S4.1. L'environnement de travail

S4.2. Les aspects commerciaux et informatiques

S4.3. La conduite de la vente

S4.4. Les opérations techniques

S4.5. Les obligations réciproques

S1 - Connaissance et méthodologie des produits alimentaires

S1.1. Les produits et préparations de base

La présentation fait apparaître des produits de base utilisables par toutes les spécialités et que tout candidat doit connaître.

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p>1.11. LES PRODUITS DE BASE :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les farines • Les levures • Les produits laitiers • Les œufs et ovo-produits • Le sucre • Le chocolat • Le sel, les épices, les aromates, les condiments • Les fruits et les légumes 	<p>Pour tous les produits de base :</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ origine géographique ⇒ règles de conservation ⇒ valeur nutritive <ul style="list-style-type: none"> ⇒ différentes sortes et composition ⇒ principales utilisations dans les fabrications alimentaires des différentes spécialités <ul style="list-style-type: none"> ⇒ principes d'action <ul style="list-style-type: none"> ⇒ types de produits ⇒ principes de conservation et caractéristiques nutritives <ul style="list-style-type: none"> ⇒ composition ⇒ utilisation dans les préparations <ul style="list-style-type: none"> ⇒ différenciation entre sucre et édulcorant ⇒ pays producteurs ⇒ utilisation des sucres dans les préparations <ul style="list-style-type: none"> ⇒ différents types de chocolat et composition <ul style="list-style-type: none"> ⇒ propriétés ⇒ lieux de production ⇒ rôle du sel dans l'alimentation <ul style="list-style-type: none"> ⇒ différenciation entre fruits métropolitains, fruits exotiques et agrumes ⇒ dénomination et saisonnalité ⇒ qualités gustatives et critères de qualité

S1 - Connaissance et méthodologie des produits alimentaires

S1.1. Les produits et préparations de base

La présentation fait apparaître des produits de base utilisables par toutes les spécialités et que tout candidat doit connaître.

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p>1.12. LES PRÉPARATIONS DE BASE :</p> <ul style="list-style-type: none">• Les techniques de cuisson • Les sauces • Les pâtes de base	<p>⇒ principaux types de cuisson : griller, rôtir, sauter, braiser, frire, cuire à la vapeur, cuire sous vide</p> <p>⇒ explication de technique</p> <p>⇒ justification du choix en fonction de la nature du produit</p> <p>⇒ principaux types : sauce béchamel, mayonnaise, sauce hollandaise</p> <p>⇒ composition</p> <p>⇒ utilisation</p> <p>⇒ principaux types : pâte levée, levée feuilletée, brisée, sablée, meringue, biscuit</p> <p>⇒ composition</p> <p>⇒ utilisation dans les différentes spécialités de l'alimentation</p>

S1 - Connaissance et méthodologie des produits alimentaires

S1.2. Les familles de produits

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p>1.21. LES PRODUITS DE LA BOULANGERIE ET DE LA VIENNOISERIE :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les principaux pains : <ul style="list-style-type: none"> - pains courants - pain de campagne - pain complet - pain de mie - pain viennois - pain de gruau - pain de seigle - pain multi-céréales - pains de régime • Les viennoiseries <p>1.22. LES PRODUITS DE LA PÂTISSERIE, DE LA CHOCOLATERIE, DE LA GLACERIE, DE LA CONFISERIE :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les petits fours : <ul style="list-style-type: none"> - frais - glacés - aux amandes - secs (tuiles, palets, rochers...) • Les crèmes : <ul style="list-style-type: none"> - préparations chaudes - préparations froides (fouettée, chantilly, mousse, bavaroise) • Les entremets complexes : <ul style="list-style-type: none"> - bavarois - mousses - charlottes • Les gâteaux (individuels, entiers) : <ul style="list-style-type: none"> - choux, éclairs, mille-feuilles - tartelettes, barquettes, tartes soufflées aux fruits - entremets à base de génoise et de biscuit - savarins, babas - succès dacquois et appareils meringués - appareils crévés 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ historique de 3 produits phares ⇒ caractéristiques par produit (type de farine, fermentation) ⇒ catégories d'appellation du produit conformément à la réglementation professionnelle ⇒ qualités nutritionnelles et gustatives ⇒ association des pains et des plats ⇒ identification du processus de fabrication (produits entrant dans la fabrication, procédé de fabrication, conditions de conservation) ⇒ repérage des impératifs de fabrication (délais...) ⇒ règles d'hygiène professionnelle ⇒ réglementation applicable ⇒ règles de conservation <p style="text-align: center;">Pour tous les produits</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ identification du processus de fabrication (produits entrant dans la fabrication, procédé de fabrication, conditions de conservation) ⇒ repérage des impératifs de fabrication (délais...) ⇒ différentes variétés en fonction de leur composition et de leur préparation ⇒ qualités nutritionnelles et gustatives ⇒ règles d'hygiène professionnelle

S1 - Connaissance et méthodologie des produits alimentaires

S1.2. Les familles de produits

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<ul style="list-style-type: none"> • Les confiseries : <ul style="list-style-type: none"> - bonbons au sucre - caramels - nougats - bonbons au chocolat (pralinés, gianduja, pâtes d'amandes...) - sujets moulés, enrobés, garnis, nappés... • La glacerie <ul style="list-style-type: none"> - glaces - sorbets - crèmes et préparations glacées 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ différentes variétés en fonction de leur composition ⇒ règles de conservation ⇒ caractéristiques des compositions
<p>1.23. LES PRODUITS DE LA BOUCHERIE, PRODUITS CARNÉS, GIBIERS ET VOLAILLES (bovins, ovins, porcins, caprins) :</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • Les espèces 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ caractéristiques zoologiques et anatomiques ⇒ zones de production et d'élevage ⇒ anatomie musculaire
<ul style="list-style-type: none"> • Les produits : <ul style="list-style-type: none"> - les appellations courantes et les morceaux commercialisés - les caractéristiques alimentaires et l'utilisation culinaire des produits 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ dénomination et localisation anatomique des morceaux ⇒ classification catégorielle des pièces et morceaux ⇒ traçabilité des produits ⇒ énumération des propriétés organoleptiques des morceaux et de leur valeur nutritionnelle
<ul style="list-style-type: none"> • Les gibiers et les volailles 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ indication des types de préparation culinaire et conseils selon les morceaux (quantité par personne, rendement, temps de cuisson...) ⇒ règles de conservation ⇒ règles d'hygiène professionnelle

S1 - Connaissance et méthodologie des produits alimentaires

S1.2. Les familles de produits

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p>1.24. LES PRODUITS DE CHARCUTERIE - TRAITEUR :</p> <p>1.241. Les produits de charcuterie :</p> <ul style="list-style-type: none"> • les charcuteries crues : <ul style="list-style-type: none"> - côtelettes - rôtis - saucisses • les charcuteries sèches : <ul style="list-style-type: none"> - jambons - saucissons • les charcuteries cuites : <ul style="list-style-type: none"> - à base de porc - à base de tête - à base d'estomacs et d'intestins - terrines - pâtés en croûte froid - galantines - rillettes <p>1.242. Les charcuteries fines :</p> <ul style="list-style-type: none"> • suprême • foie gras <p>1.243. Les produits « traiteur » :</p> <ul style="list-style-type: none"> • pâtés en croûte chauds • plats cuisinés en plat du jour • plats cuisinés et salades 	<p style="text-align: center;">Pour tous les produits</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ identification des caractéristiques ⇒ identification des zones géographiques de fabrication ⇒ règles de conservation ⇒ conseils de cuisson ou de remise ou température (le cas échéant) ⇒ conseils d'accommodement ⇒ préconisations de quantité par personne ⇒ qualités gustatives et nutritionnelles ⇒ accords des vins et des pains avec le produit ⇒ règles d'hygiène professionnelle <ul style="list-style-type: none"> ⇒ grandes catégories de produits ⇒ identification des différents produits et/ou morceaux <ul style="list-style-type: none"> ⇒ différenciation des produits <ul style="list-style-type: none"> ⇒ composition des produits couramment offerts

S1 - Connaissance et méthodologie des produits alimentaires

S1.2. Les familles de produits

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p>1.25. LES PRODUITS DE LA POISSONNERIE :</p> <p>1.251. Les poissons :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les poissons de mer <ul style="list-style-type: none"> . les familles . les espèces • Les poissons d'eau douce <ul style="list-style-type: none"> . les principales espèces commercialisées <p>1.252. Les crustacés :</p> <ul style="list-style-type: none"> • les crustacés de mer • Les crustacés d'eau douce <p>1.253. Les mollusques et coquillages</p> <p>1.254. Les techniques simples de préparation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • éviscérer, éviscérer, écailler • détailler en darne • ouvrir des coquillages • trancher <p>1.255. Les produits transformés :</p> <ul style="list-style-type: none"> • produits de salaison • produits de fumaison • conserves de poisson • terrines de poisson 	<p style="text-align: center;">Pour tous les produits</p> <p>⇒ caractéristiques anatomiques</p> <p>⇒ identification des produits courants (entier, en filet), saisonnalité, zones et techniques de pêche, critères de fraîcheur, d'altération</p> <p>⇒ qualités nutritionnelles et gustatives</p> <p>⇒ techniques de conservation, de glaçage de l'étal</p> <p>⇒ réglementation et étiquetage de salubrité des produits de la mer</p> <p>⇒ traçabilité du produit</p> <p>⇒ règles d'hygiène professionnelle</p> <p>⇒ utilisations culinaires : rendement, quantité par personne, préparation, mode et temps de cuisson, accompagnement</p> <p>⇒ évolution de la demande des clients</p> <p>⇒ apprentissage des techniques simples</p> <p>⇒ techniques de préparation</p> <p>⇒ caractéristiques des produits et conseils de consommation</p>

S1 - Connaissance et méthodologie des produits alimentaires

S1.2. Les familles de produits

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p>1.26. LES FRUITS ET LÉGUMES, VINS ET PRODUITS D'ÉCERIE :</p> <p>1.261. Les fruits :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les fruits à noyaux • Les fruits à pépins • Les fruits exotiques • Les fruits rouges • Les agrumes • Les fruits secs <p>1.262. Les légumes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les légumes maraîchers (verdure : salades, radis, carottes...) • Les légumes courants (tomates, courgettes, artichauts...) • Les légumes lourds (choux, navets, céleris-raves...) • Les pommes de terre • Les autres légumes (ail, oignons, échalotes...) • Les légumes secs (haricots, pois chiches...) <p>1.263. Les céréales (riz, pâtes...)</p> <p>1.264. Les légumes prêts à l'emploi :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les salades • Les légumes précuits <p>1.265. Les produits biologiques</p>	<p style="text-align: center;">Pour chaque famille de fruits ou de légumes</p> <p>⇒ mentions d'étiquetage obligatoires (catégorie, origine, traitement, prix)</p> <p>⇒ pays, régions et périodes de production</p> <p>⇒ conditions de stockage (lors de l'arrivage, en rayon, en fin de journée)</p> <p>⇒ précautions de manipulation et soin à donner en rayon</p> <p>⇒ distinction des variétés en fonction des saisons</p> <p>⇒ critères de choix et d'appréciation (à l'œil, au toucher)</p> <p>⇒ qualités nutritionnelles</p> <p>⇒ repérage des caractéristiques à transformer en arguments de vente (utilisation pour conserves, pour confitures, présentation sur plat, préparation...)</p> <p>⇒ réglementation applicable</p> <p>⇒ règles d'hygiène professionnelle</p>

S1 - Connaissance et méthodologie des produits alimentaires

S1.2. Les familles de produits

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p>1.264. Les vins :</p> <ul style="list-style-type: none">• Les vignobles français• Les appellations représentatives des régions viticoles• Les vins étrangers• Les accords « mets-vin »	<p>⇒ situation géographique des principales régions viticoles françaises</p> <p>⇒ principaux types de vins et principaux cépages de chaque région (grand cru, AOC...)</p> <p>⇒ lecture des étiquettes</p> <p>⇒ identification des caractéristiques dominantes d'un vin en vue d'argumenter une vente</p> <p>⇒ principaux vins étrangers</p> <p>⇒ cf. § 1.33.</p>
<p>1.265. Les produits d'épicerie :</p> <ul style="list-style-type: none">• Les produits d'épicerie sèche• Les conserves et semi-conserves• Les liquides• Les aromates• Les condiments	<p style="text-align: center;">Pour tous les produits</p> <p>⇒ principales catégories de produits</p> <p>⇒ lecture des étiquettes</p> <p>⇒ conditions de stockage et de conservation</p> <p>⇒ repérage des caractéristiques à transformer en arguments de vente</p>

S1 - Connaissance et méthodologie des produits alimentaires

S1.2. Les familles de produits

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p>1.27. LES FROMAGES, LES PRODUITS DE CRÈMERIE :</p> <p>1.271. L'histoire du fromage</p> <p>1.272. Les 5 étapes de la fabrication :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le caillage • Le moulage • L'égouttage • Le salage • L'affinage <p>1.273. Les 8 familles de fromage :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les fromages frais • Les fromages à pâte molle à croûte fleurie • Les fromages à pâte molle à croûte lavée • Les fromages de chèvre • Les fromages à pâte persillée • Les fromages à pâte pressée non cuite • Les fromages à pâte pressée cuite • Les fromages fondus <p>1.274. Les produits de crèmerie</p>	<p>⇒ découverte rapide de l'industrie fromagère et des grandes étapes de son évolution</p> <p style="text-align: center;">Pour chaque étape</p> <p>⇒ définition</p> <p>⇒ méthode mise en œuvre</p> <p style="text-align: center;">Pour chaque famille de fromage ou produit de crèmerie</p> <p>⇒ identification des principaux fromages ou produit</p> <p>⇒ régions de production ; les AOC</p> <p>⇒ périodes de consommation</p> <p>⇒ qualités gustatives et nutritionnelles</p> <p>⇒ repérage des caractéristiques à transformer en arguments de vente</p> <p>⇒ règles d'hygiène professionnelle</p>

S1 - Connaissance et méthodologie des produits alimentaires

S1.3. Combinaison de produits

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p>1.31. Les principaux types de buffet :</p> <ul style="list-style-type: none">• buffets cocktail• brunch(es)• buffets repas (dinatoire, campagnard...)• buffets à thème (exotique, norvégien, scandinave, régional...)• buffets événementiels• ...	<p>⇒ composition des buffets ; utilisation d'un catalogue « photos » ou « vidéo » (press-book) des présentations</p> <p>⇒ préconisation des quantités et des boissons</p>
<p>1.32. Les manifestations et réceptions</p>	<p>⇒ conseils sur la composition d'un menu (baptême, mariage...)</p> <p>⇒ préconisation des quantités et des boissons</p>
<p>1.33. Les accords salés et sucrés :</p> <ul style="list-style-type: none">• mets salé - vin• fromage - vin - pain• plat sucré - vin•	<p>⇒ arguments relatifs aux accords classiques des vins, avec les produits de la charcuterie, boucherie, poissonnerie, fromagerie, pâtisserie...</p> <p>⇒ conseils de service du vin (température de service...)</p>
<p>1.34. Les accords gourmands</p>	<p>⇒ analyse de compositions gastronomiques sur les plans :</p> <ul style="list-style-type: none">. gustatif,. olfactif,. esthétique.

S2 - Méthodologie de la nutrition et de l'hygiène

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p>2.1. LA NUTRITION :</p> <p>2.11. Les constituants des aliments :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nature des constituants : <ul style="list-style-type: none"> - glucides - protides - lipides - minéraux - vitamines - eau • Les principales propriétés des constituants alimentaires : <ul style="list-style-type: none"> - état physique - solubilité - diffusion - suspension - émulsion - action de la chaleur sèche (sur les glucides, les lipides, les protides) - action de la chaleur sur les milieux aqueux (sur les protides, les glucides) - destruction des vitamines <p>2.12. Les aliments :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Valeur alimentaire des principaux aliments de chaque groupe : • Équivalences entre les divers aliments 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ principaux constituants : <ul style="list-style-type: none"> - des légumes et des fruits - de la viande et des poissons - des confiseries - des produits de panification - des pâtisseries - des produits de charcuterie - des produits laitiers - des vins ⇒ différenciation des protides d'origine animale et d'origine végétale ⇒ principaux lipides entrant dans la constitution des corps gras alimentaires ⇒ mise en relation des propriétés et des applications culinaires (explication des transformations nutritionnelles, physiques, organoleptiques) ⇒ vitamines les plus fragiles ⇒ facteurs qui accélèrent l'oxydation des vitamines et méthodes de conservation des aliments ⇒ estimation des valeurs nutritionnelles de plusieurs aliments dont les compositions sont données : ⇒ équivalences nutritionnelles entre : <ul style="list-style-type: none"> - viandes, poissons, œufs - produits laitiers - légumes et fruits - aliments riches en amidon

S2 - Méthodologie de la nutrition et de l'hygiène

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<ul style="list-style-type: none"> • Perception sensorielle des aliments : <ul style="list-style-type: none"> - propriétés organoleptiques des aliments et des préparations - rôle des organes sensoriels - notion d'analyse sensorielle • Comportement alimentaire : <ul style="list-style-type: none"> - évolution des modes alimentaires - erreurs alimentaires et maladies nutritionnelles (excès, carences) • Besoins de l'organisme et rations alimentaires : <ul style="list-style-type: none"> - place des différents groupes d'aliments dans une ration journalière en fonction : <ul style="list-style-type: none"> . de l'âge du consommateur . de son mode de vie . de son activité - valeur nutritionnelle des préparations élaborées 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ perception des saveurs élémentaires et des odeurs ⇒ facteurs qui concourent à mettre en valeur les aliments ⇒ tendances actuelles du comportement alimentaire en France ⇒ conséquences d'une alimentation hyperlipidique et/ou hyperglucidique ⇒ principales carences alimentaires et conséquences sur l'organisme ⇒ besoins nutritionnels qualitatifs de l'organisme pour : <ul style="list-style-type: none"> . les enfants d'âge scolaire . les adolescents . les adultes d'activité moyenne . les personnes âgées ⇒ analyse des préparations élaborées d'un point de vue de l'équilibre alimentaire
<p>2.2. L'HYGIÈNE ET LA PRÉVENTION :</p> <p>2.2.1. Les micro-organismes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Types de micro-organismes • Conditions de vie et de multiplication 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ rôle des micro-organismes au travers d'exemples ⇒ conditions favorables ou non à la vie et à la multiplication des micro-organismes (oxygène, température, humidité, pH, composition du milieu)

S2 - Méthodologie de la nutrition et de l'hygiène

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<ul style="list-style-type: none"> • Pouvoir pathogène : origine • Mode de contamination • Principaux types d'intoxications alimentaires • Règles d'hygiène professionnelle : <ul style="list-style-type: none"> . hygiène corporelle et vestimentaire . hygiène du matériel, des locaux . hygiène des manipulations • Guides de bonnes pratiques 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ repérage des risques d'intoxication alimentaire au travers d'exemples ⇒ signes les plus caractéristiques des intoxications alimentaires microbiennes ⇒ règles préventives concernant le personnel, le matériel et les locaux ⇒ rectifications nécessaires à des actions et des comportements non conformes ⇒ identification des points critiques (application de la méthode HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point : Analyse des dangers et des Points Critiques pour leur Maîtrise))
<p>2.22. L'altération des aliments :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Causes d'altération • Mesures d'hygiène dans la préparation, la conservation et le transport des produits alimentaires • Principes des modes de conservation des aliments 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ recherche des principales causes d'altération ⇒ risque d'évolution d'une denrée ou d'une préparation et règles d'hygiène à appliquer ⇒ principes de conservation par la chaleur, par le froid, par modification de la composition du milieu (déshydratation, lyophilisation, atmosphère modifiée ou raréfiée -sous vide-, sel, sucre, vinaigre, alcool, par irradiation)
<p>2.23. La toxicité des aliments :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vecteurs d'intoxication • Prévention contre les contaminations par : <ul style="list-style-type: none"> - les ustensiles - les matériels - les emballages - les produits d'entretien 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ vecteurs d'intoxication alimentaires les plus fréquemment impliqués (aliments, mains, atmosphère ambiante, points sensibles des matériels et mobiliers...) ⇒ règles d'utilisation des ustensiles, matériels, emballages et produits d'entretien

S2 - Méthodologie de la nutrition et de l'hygiène

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p>2.3. LA QUALITÉ ALIMENTAIRE : (en liaison avec le § 3.2.)</p> <p>2.31. Les composantes de la qualité alimentaire (critères nutritionnels, sanitaires, organoleptiques)</p> <p>2.32. Le maintien de la qualité lors de la commercialisation (y compris transport et stockage) :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conditions de conservation • Durée <p>2.33. Adéquation entre la qualité affichée et l'étiquetage</p> <p>2.34. Dispositifs réglementaires de contrôle :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Services assurant les contrôles sanitaires et qualitatifs des denrées et préparations alimentaires • Mesures d'hygiène et de santé publique • Marques de salubrité : estampille, étiquette... 	<p>⇒ composantes de la qualité pour une composition ou un produit donné</p> <p>⇒ paramètres à contrôler lors de la commercialisation d'un produit donné :</p> <ul style="list-style-type: none"> - température et durée - critères de qualité marchande - mesures à prendre dès les premiers signes d'altération <p>⇒ concordance des mentions obligatoires de l'étiquette avec la qualité du produit</p> <p>⇒ services qui assurent les contrôles sanitaires et qualitatifs des denrées</p> <p>⇒ rôle de l'inspection sanitaire et du service de la répression des fraudes et de la qualité</p> <p>⇒ interprétation d'une marque ou d'une étiquette de salubrité</p>

S3 - Le cadre technique du point de vente alimentaire

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p>3.1. LES MODES DE CONSOMMATION ALIMENTAIRE :</p> <p>3.11. L'évolution de la société :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les modes de vie (urbanisation...) • Les conditions socio-économiques • Le progrès technologique (surgélation, congélation, sous-vide, micro-onde...) <p>3.12. La consommation des divers aliments en France :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les pains • Les pommes de terre • Les légumes secs • Les fruits et légumes • Le sucre • Les œufs • Les viandes et poissons • Le lait et les produits laitiers <p>3.13. Les aspects nutritionnels liés à l'évolution de l'alimentation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La place des différents constituants dans l'alimentation • Les apports énergétiques des différents constituants <p>3.2. LES ASPECTS RÉGLEMENTAIRES :</p> <p>3.21. La réglementation relative aux produits :</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'étiquetage 	<p>Pour chaque point :</p> <p>⇒ repérage des modifications, des évolutions et/ou des améliorations</p> <p>⇒ identification des conséquences sur le comportement des consommateurs (habitudes de consommation, modification du goût...)</p> <p>⇒ identification des évolutions depuis le siècle dernier</p> <p>⇒ repérage de l'évolution de la part des constituants dans l'alimentation</p> <p>⇒ réglementation européenne ; principes HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point : Analyse des dangers et des Points Critiques pour leur Maîtrise) - arrêtés des 22/01/93 et 9/05/95 ; guides des bonnes pratiques</p> <p>⇒ identification des dates limites, des règles relatives aux appellations spécifiques (estampille, label, Appellation d'Origine Contrôlée, Vins De Qualité Supérieure)</p>

S3 - Le cadre technique du point de vente alimentaire

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<ul style="list-style-type: none"> • La réglementation spécifique « produit » : <ul style="list-style-type: none"> . les produits surgelés . les fruits et légumes . les œufs et ovo-produits . les poissons et coquillages . les semi-conserves de produits de la pêche . les charcuteries . les viandes et volailles . les crèmes et pâtisseries . les produits de boulangerie <p>3.22. La réglementation relative au point de vente :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les horaires • L'assurance • Les documents commerciaux • L'affichage publi-promotionnel • Le personnel <p>3.23. Les instances de surveillance :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le Ministère chargé du travail • Le Ministère chargé de la santé • Le Ministère chargé de l'agriculture, de la pêche et de l'alimentation • Le Ministère de l'économie et des finances <p>3.3. LES ASPECTS TECHNIQUES :</p> <p>3.31. Les fabrications en laboratoire (charcuterie, boulangerie, pâtisserie...)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les productions, les préparations • La gestion de la fabrication 	<p>Pour chaque type de produit :</p> <p>⇒ règles :</p> <ul style="list-style-type: none"> . d'étiquetage, de publicité . de pesée . de conservation . d'hygiène du produit <p>⇒ sanctions encourues en cas de non respect de la réglementation</p> <p>⇒ application des principales règles</p> <p>⇒ règles d'hygiène et de tenue</p> <p>⇒ rôle et compétences des services de contrôle (inspection du travail, services vétérinaires d'hygiène alimentaire...)</p> <p>Pour chaque type de production :</p> <p>⇒ identification du processus de fabrication (produits entrant dans la fabrication, procédé de fabrication, conditions de conservation)</p> <p>⇒ repérage des impératifs de fabrication (délais...)</p>

S3 - Le cadre technique du point de vente alimentaire

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p>3.3. LES ASPECTS TECHNIQUES :</p> <p>3.31. Les fabrications en laboratoire (charcuterie, boulangerie, pâtisserie...) :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les productions, les préparations • La gestion de la fabrication <p>3.32. L'équipement et les installations du point de vente alimentaire :</p> <p>3.321. Principes généraux relatifs aux locaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les dispositions générales relatives aux lieux de vente par référence au règlement sanitaire départemental (hygiène de l'alimentation) • L'installation rationnelle des lieux de vente en alimentation • La sécurité électrique : <ul style="list-style-type: none"> - dispositifs de sécurité concernant l'alimentation en énergie électrique d'un magasin - réglementation et contrôle <p>3.322. Conservation par le froid ou le chaud des denrées et des produits élaborés :</p> <ul style="list-style-type: none"> • les appareils : <ul style="list-style-type: none"> - réfrigérateurs et chambres froides - congélateurs - conservateurs - cellules de refroidissement rapide - machines à produire de la glace - appareils de maintien en température 	<p>Pour chaque type de production :</p> <p>⇒ identification du processus de fabrication (produits entrant dans la fabrication, procédé de fabrication, conditions de conservation)</p> <p>⇒ repérage des impératifs de fabrication (délais...)</p> <p>⇒ principales dispositions relatives : <ul style="list-style-type: none"> . aux magasins d'alimentation . au transport des denrées . aux locaux annexes </p> <p>⇒ mise en évidence des secteurs et des circuits ; conception des locaux par rapport aux règles d'hygiène</p> <p>⇒ rôle d'un disjoncteur, d'un différentiel et d'une prise de terre</p> <p>⇒ utilisation des isolants électriques</p> <p>⇒ risques du non-respect des règles de sécurité (électrocution, court-circuit et incendie)</p> <p>⇒ conditions de vie et de multiplication des micro-organismes</p> <p>⇒ différenciation entre réfrigération et congélation</p> <p>⇒ températures de conservation des différentes catégories d'aliments et des plats cuisinés</p> <p>⇒ étiquetage des aliments et des denrées transformées, conservés par le froid</p>

S3 - Le cadre technique du point de vente alimentaire

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<ul style="list-style-type: none"> • L'importance de la chaîne du froid • La conservation par mise sous vide et sous atmosphère contrôlée 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ règles d'utilisation des produits congelés et surgelés ⇒ réglementation spécifique
<p>3.323. Ventilation et climatisation du lieu de vente :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La salubrité du magasin • Les causes de nuisance • ventilation, climatisation • Les différents types d'installation 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ identification des facteurs de salubrité et des nuisances d'atmosphère (atmosphère confinée, polluée, viciée...) ⇒ recherche des éléments d'amélioration
<p>3.324. Entretien des lieux de vente alimentaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les produits de nettoyage • Le nettoyage des lieux de vente et des réserves • Le nettoyage du matériel, des ustensiles, de la vaisselle, des appareils.... 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ mode d'action des produits couramment utilisés, dans le cadre de la législation en vigueur ⇒ choix argumenté des produits et des techniques de nettoyage et de désinfection ⇒ étapes successives de nettoyage

S4 - La vente spécialisée en alimentation

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p>4.1. L'ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL :</p> <p>4.11. Les employés du point de vente (personnel du laboratoire, personnel associé à la vente)</p> <p>4.12. Les fournisseurs, les livreurs</p> <p>4.2. LES ASPECTS COMMERCIAUX ET INFORMATIQUES :</p> <p>4.21. La clientèle du point de vente alimentaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les profils-types • Les habitudes d'achat • Les comportements d'achat <p>4.22. La gestion des produits alimentaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les conditions de gestion : <ul style="list-style-type: none"> - de l'assortiment en produits frais et fabrications - des fournitures et accessoires à la vente (barquettes, films...) • Les prix de vente <p>4.23. L'attractivité du point de vente :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La mise en place des vitrines, des rayons, des étals.... • Le dégarnissage en fin de journée • La décoration • Les opérations à thème <p>4.24. L'informatisation du point de vente :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le fichier « clients » • Le fichier « produits » • L'informatisation des opérations de caisse 	<p>⇒ identification du rôle, des tâches et des responsabilités de chaque acteur</p> <p>⇒ repérage à partir de l'étude de résultats d'enquête (ou autres documents)</p> <p>⇒ classement en fonction de différents critères</p> <p>Pour chaque type de point de vente, pour les produits, les fabrications et les fournitures :</p> <p>⇒ identification des éléments de gestion (suivi du produit, de son arrivée en magasin jusqu'à son départ - ou jusqu'à la rupture de stock)</p> <p>⇒ calcul avec coefficient multiplicateur, coût de revient des compositions</p> <p>⇒ identification des principes d'implantation spécifiques au point de vente alimentaire</p> <p>⇒ repérage des règles :</p> <ul style="list-style-type: none"> . d'hygiène . de présentation . de décoration <p>⇒ à partir d'exemples précis, repérage des avantages pour le point de vente : incidences sur le coût de revient, le développement des ventes, sur la fidélisation de la clientèle...</p>

S4 - La vente spécialisée en alimentation

CONNAISSANCES (notions et concepts)	LIMITES DE CONNAISSANCES (niveau exigé)
<p>4.3. LA CONDUITE DE LA VENTE :</p> <p>4.31. L'accueil du client et la découverte de ses besoins</p> <p>4.32. Les arguments de vente :</p> <ul style="list-style-type: none"> • organoleptiques • nutritionnels • gustatifs • économiques <p>4.33. L'adéquation entre l'offre et la demande</p> <p>4.34. Les techniques d'incitation à l'achat :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les compositions gourmandes • Les accords gourmands • La vente de buffets <p>4.4. LES OPÉRATIONS TECHNIQUES :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le tranchage • La découpe • Le pesage <p>4.5. LES OBLIGATIONS RÉCIPROQUES :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le règlement des prestations • La livraison 	<p>⇒ identification du type de client</p> <p>⇒ plan de découverte adapté à la demande</p> <p>⇒ éléments indispensables de prise de commande</p> <p>⇒ constitution de dossiers « produit » (produit, fabrication, compositions gourmandes) avec arguments de vente selon la méthode :</p> <p style="padding-left: 40px;">C : caractéristique A : argument P : preuve</p> <p>⇒ orientation des besoins du client en fonction des produits disponibles dans le point de vente</p> <p>⇒ réponse aux objections</p> <p>⇒ identification des éléments entrant dans une composition (ou un buffet) et détermination du prix de vente</p> <p>⇒ proposition de produits complémentaires (accord « mets-vin »...)</p> <p>⇒ repérage des principes et des règles d'hygiène</p> <p>⇒ manipulation des outils</p> <p>⇒ modes de paiement et leur contrôle</p> <p>⇒ formes et précautions à prendre</p>

ANNEXE II

REGLEMENT D'EXAMEN

LISTE DES EPREUVES

EPREUVES	COEF.	FORME		DUREE
		Candidats issus d'établissements scolaires publics, privés sous contrat, d'établissements publics de formation continue ou de CFA habilités.	Autres candidats	
Domaine professionnel EP1 : Pratique de la vente spécialisée en alimentation (1)	8	CCF	Pratique et orale	30 à 45 mn.
EP2 : Epreuve technologique	8	Ponctuelle écrite	Ponctuelle écrite	3 heures

(1) Le candidat précise, lors de la remise de son dossier, le(s) type(s) de point de vente alimentaire où il a réalisé son expérience professionnelle ; il choisit parmi les spécialités des commerces alimentaires de proximité ou des rayons « produits frais » (de la grande distribution) :

- a - boulangerie ou boulangerie-pâtisserie
- b - pâtisserie, chocolaterie, confiserie, glacerie
- c - boucherie, produits carnés, produits de triperie, gibiers et volailles
- d - charcuterie-traiteur
- e - poissonnerie
- f - commerce de fruits et légumes, épicerie
- g - fromagerie-crèmerie, épicerie.

DEFINITION DES EPREUVES

1.Epreuve EP1 : pratique de la vente spécialisée en alimentation (coefficient 8)

1.1 Objectif de l'épreuve (quel que soit le mode d'évaluation).

Cette épreuve a pour but de vérifier le niveau des compétences du candidat ainsi que ses attitudes professionnelles dans le point de vente alimentaire d'accueil.

1.2 Contenu commun.

Il s'agit d'évaluer tout particulièrement la connaissance des produits et les compétences professionnelles du candidat :

- réaliser et mettre en place des présentations alimentaires (partie 1.2)
- maintenir l'état sanitaire du point de vente (partie 1.3)
- conseiller et vendre les produits alimentaires (partie 2)

1.3 Critères d'évaluation communs

Les professeurs et/ou formateurs de spécialité, dans le cadre du contrôle en cours de formation, la commission d'interrogation, dans le cadre de l'épreuve ponctuelle apprécient :

- le niveau de maîtrise des compétences professionnelles
- les attitudes professionnelles manifestées
- les qualités d'hygiène et l'application des règles
- la pertinence d'utilisation des documents et des outils professionnels.

1.4 Formes de l'épreuve

1.4.1- Elaboration par le candidat d'un dossier professionnel

Le dossier est élaboré à partir des compétences professionnelles mises en oeuvre au cours de la formation en milieu professionnel ou, pour les candidats qui se présentent au titre des trois années d'expérience professionnelle, dans le cadre de leur expérience professionnelle.

Ce dossier comprend :

- une partie administrative constituée de documents permettant de vérifier la conformité à la réglementation des périodes de formation (attestations de la durée des périodes, de la nature du point de vente, et/ou de l'activité salariée du candidat authentifiées par l'établissement ou l'employeur en point de vente alimentaire d'accueil) ;

- une partie technico-commerciale liée au point de vente alimentaire d'accueil comportant :
 - une fiche signalétique de ce point de vente

 - deux fiches analytiques et argumentaires « produits » ou « compositions » élaborés et commercialisés

 - une fiche liée à une « présentation alimentaire », sa conservation, sa mise en place

 - une fiche « relevé d'incident » lié à l'état sanitaire avec analyse du problème et proposition(s) de solution.

Ces fiches sont « initialisées » en entreprise à l'aide de la documentation professionnelle (pour tous les candidats) et complétées en établissement de formation (pour ceux des candidats suivant la formation à la mention complémentaire).

Le recteur fixe la date à laquelle le dossier doit être remis au service chargé de l'organisation de l'examen. En l'absence de ce dossier dûment constitué, constatée par le jury, cette épreuve ne peut être notée et le diplôme ne peut être délivré.

1.4.2 Evaluation par contrôle en cours de formation (candidats scolaires issus d'établissements publics, privés sous contrat, d'établissements publics de formation continue et de centres de formation d'apprentis habilités).

L'évaluation des candidats s'effectue par contrôle en cours de formation à l'occasion de deux situations d'évaluation. Chaque situation permet, de manière réelle ou simulée, d'évaluer les compétences et attitudes professionnelles citées ci-dessus : (cf § 1.2 contenu commun).

L'une des situations d'évaluation a lieu dans le centre de formation (coefficient 2 sur 40 points), l'autre situation d'évaluation a lieu au cours de la formation en entreprise (coefficient 6 sur 120 points)

L'évaluation globale de l'épreuve (coefficient 8) porte sur 160 points. La proposition de note se fait sur 20 en points entiers. Celle-ci est obtenue à partir du total coefficienté des évaluations.

A) Evaluation en centre de formation - coefficient 2

Elle est organisée à la fin du premier trimestre et au début du deuxième trimestre de l'année civile de la session de l'examen, dans l'établissement (public ou privé sous contrat ou centre de formation habilité) et dans le cadre des activités de formation professionnelle habituelle.

Les acquis professionnels sont appréciés à partir :

- du dossier professionnel constitué par le candidat au cours de sa formation. Ce dossier atteste, en contenu et qualité, des exigences définies pour l'épreuve (cf. § 1.1 Objectifs et § 1.2 Contenu).
- de test de connaissance des produits du point de vente alimentaire (tests joints au dossier).

Un professionnel, au moins, est obligatoirement associé à la mise en oeuvre de la situation d'évaluation

La proposition de note pour cette situation d'évaluation est établie conjointement par l'équipe pédagogique et le ou les professionnels associés.

B-Evaluation au cours de la formation en entreprise-coefficient 6

La formation en entreprise doit permettre d'acquérir, de compléter et de mettre en oeuvre des compétences techniques.

La durée de la période de formation en entreprise est de 18 à 24 semaines ; elle peut être réduite, compte tenu de l'expérience professionnelle du candidat, mais ne peut être inférieure à 15 semaines.

Le choix des dates de ces périodes de formation en entreprise est laissé à l'initiative des établissements, en concertation avec le milieu professionnel et les conseillers de l'enseignement technologiques pour tenir compte des conditions locales.

Pour les apprentis, leur durée est fixée par le contrat d'apprentissage.

Les objectifs sont mis au point en concertation avec le maître d'apprentissage ou tuteur du point de vente alimentaire d'accueil pour chaque période de formation en entreprise et pour chaque candidat.

Différentes situations font l'objet d'une évaluation réalisée par le professionnel tuteur du candidat conformément aux documents d'évaluation en vigueur en concertation avec l'enseignant ou le formateur du domaine professionnel chargé du suivi.

Lorsque certaines compétences exigibles ne peuvent être mises en oeuvre dans le point de vente, l'établissement de formation compense en mettant en place une situation d'évaluation (simulée), cela afin de vérifier l'appropriation de ces compétences manquantes.

Les compétences professionnelles sont évaluées sur 45 points et les attitudes professionnelles sur 15 points.

La synthèse de l'évaluation est effectuée par le formateur de l'entreprise d'accueil et un membre de l'équipe pédagogique au sein de l'entreprise, en présence le cas échéant du candidat. Ils proposent conjointement au jury une note à la fin de la formation en entreprise.

Le dossier dûment constitué de chaque candidat intègre les grilles de suivi et d'évaluation en entreprise. Il peut être communiqué au jury à sa demande.

L'inspecteur de l'éducation nationale de la spécialité veille au bon déroulement du contrôle en cours de formation.

1.4.3 Evaluation par épreuve ponctuelle (autres candidats) : durée 30 à 45 minutes

L'évaluation des acquis des candidats s'effectue sur la base d'une épreuve ponctuelle terminale qui prend appui sur le dossier professionnel préparé par le candidat.

L'épreuve se décompose en trois phases d'environ dix minutes chacune :

- exposé du candidat sur sa pratique, en liaison avec le dossier,
- simulation de tout ou partie d'une vente de produit(s) alimentaire(s),
- entretien avec la commission d'interrogation.

Lors de l'entretien, le candidat doit mettre en évidence les points forts et les points faibles de la simulation et répondre aux questions de la commission d'interrogation (éléments présentés dans le dossier professionnel, connaissance des produits, simulation).

La commission peut, en outre, demander au candidat un test technique : opération(s) de présentation et/ou de tranchage. Dans ce cas, elle alloue au candidat un temps supplémentaire de 15 minutes.

L'épreuve se déroule dans un point de vente alimentaire réel ou reconstitué, devant deux examinateurs : un professeur de vente et un professionnel (l'un des examinateurs peut avoir à jouer le rôle de client).

Les compétences professionnelles du candidat sont évaluées sur 15 points, au travers de son exposé, de la simulation de vente et, le cas échéant, du test pratique ; sa capacité d'analyse et de réaction, lors de l'entretien, est évaluée sur 5 points.

2 Epreuve EP2 -épreuve technologique : durée 3 heures- (coefficient 8)

2.1 Objectifs de l'épreuve

Cette épreuve vise à apprécier l'attitude du candidat à mobiliser ses compétences et connaissances acquises dans les différentes composantes de la formation, à s'adapter à la diversité des spécialités et des problèmes pratiques des points de vente alimentaires.

2.2 Contenu de l'épreuve

Il s'agit d'un travail de synthèse, à caractère pratique, qui permet d'évaluer :

- les acquis des candidats quant à la méthodologie des produits alimentaires,
- l'application des règles d'hygiène et de sécurité,
- les compétences liées :
 - ⇒ à la gestion de l'assortiment des produits (partie 1.1 du référentiel)
 - ⇒ à la valorisation du point de vente (partie 1.4 du référentiel)
 - ⇒ à l'environnement économique et juridique.

2.3 Evaluation

Les correcteurs apprécient :

- le niveau des connaissances de base sur les produits alimentaires
- le respect des règles d'hygiène et de sécurité
- la pertinence des propositions en liaison avec les pratiques professionnelles de l'alimentation
- la rigueur du vocabulaire technique, la rigueur de l'expression.

2.4 Forme de l'épreuve

Les tâches sont à réaliser à partir de mises en situation concrètes, d'états, de documents à caractère professionnel ou de fichiers informatisés...

L'épreuve se décompose en trois parties :

1ère partie-durée 1 heure-coefficient 3

- une série de questions simples portant sur les caractéristiques essentielles de produits alimentaires courants de spécialités différentes.

2ème partie-durée 1 heure-coefficient 3

- une situation-problème liée à l'état sanitaire, impliquant la mise en application de règles d'hygiène et de sécurité.

3ème partie-durée 1 heure-coefficient 2

- quelques tâches liées au suivi, à la commercialisation des produits alimentaires et au contexte économique et juridique de l'alimentation.

**MENTION COMPLÉMENTAIRE
« VENDEUR SPÉCIALISÉ EN ALIMENTATION »**

**OBJECTIFS, DURÉE ET MODALITÉS
DE LA FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL**

FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

La formation à cette mention complémentaire requiert que le candidat ait une expérience de vente dans un point de vente alimentaire offrant une variété assez large de produits.

1 - Objectifs :

Cette période de formation en entreprise doit permettre au candidat :

- d'appréhender les réalités et les activités d'un point de vente alimentaire,
- de réaliser des tâches de mise en place, de gestion, de découpe et de vente des produits alimentaires,
- d'assumer les règles d'hygiène et de conservation de ces produits

En outre, cette période en entreprise facilite le développement de qualités professionnelles telles que :

- la présentation soignée,
- le sens de l'esthétique,
- le sens de la relation, la capacité d'écoute, le sourire, la serviabilité, la disponibilité,
- le goût de l'action, le sens de l'entreprise,
- l'adaptabilité à des situations diverses.

2 - Durée et modalités :

2.1. Candidats relevant de la voie scolaire :

- La durée totale de la période de formation dans le point de vente alimentaire est de 18 à 24 semaines. Elle se répartit, au mieux, sur plusieurs périodes.
- L'organisation de la période de formation en entreprise doit être conforme aux dispositions rappelées dans la note de service n° 92-329 du 9 novembre 1992 (BOEN n° 44 du 19 novembre 1992). Elle fait l'objet d'une convention entre l'établissement fréquenté par l'élève et les entreprises d'accueil. Cette convention est établie conformément aux dispositions en vigueur (note de service n° 96-241 du 15 octobre 1996 - BOEN n° 38 du 24 octobre 1996).

La convention peut toutefois être adaptée pour tenir compte des contraintes pédagogiques. En effet, elle doit constituer un véritable « contrat de formation » qui précise les droits et obligations de chacune des trois parties (l'entreprise, l'établissement de formation et l'élève), les objectifs de formation, le programme de la période de formation en entreprise et la grille d'évaluation recommandée au plan national.

- Pendant la période de formation en entreprise, le candidat a obligatoirement la qualité d'élève stagiaire et non de salarié.
- La période de formation est placée sous la responsabilité pédagogique de l'équipe des professeurs chargés de la section, et fait donc l'objet d'une ou plusieurs visites.

2.2. Candidats relevant de la voie de l'apprentissage :

- a) La formation fait l'objet d'un contrat conclu entre l'apprenti et son employeur conformément aux dispositions en vigueur du code du travail.
- b) La période de formation en entreprise auprès du maître d'apprentissage et les activités effectuées respectent les objectifs et les modalités générales définis ci-dessus.
- c) Afin d'assurer une cohérence dans la formation, l'équipe pédagogique du centre de formation d'apprentis doit veiller à informer le maître d'apprentissage des objectifs de la période de formation en entreprise et plus particulièrement de son importance dans l'épreuve professionnelle « EP1 » de l'examen, et à son évaluation à l'aide de la grille recommandée au plan national, pour les CFA habilités.

2.3. Candidats relevant de la voie de la formation continue :

La durée de la formation en entreprise est de 18 à 24 semaines ; elle peut être réduite, compte tenu de l'expérience professionnelle du candidat, mais ne peut être inférieure à 15 semaines.

Reproduit par INSTAPRINT S.A. -- B.P. 5927 -- 37059 TOURS Cedex 1 -- Tél. 02 47 38 16 04
Dépôt légal 4^{ème} trimestre 1997
D'après documents fournis