



**RÉPUBLIQUE  
FRANÇAISE**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

**IGÉSR**

INSPECTION GÉNÉRALE  
DE L'ÉDUCATION, DU SPORT  
ET DE LA RECHERCHE



## **Certificat de spécialisation (MC) VENTE-CONSEIL EN BOUCHERIE**

### **Les enjeux de formation et de certification**



**Séminaire national du 1<sup>er</sup> février 2024**

## Les enjeux de formation et de certification du certificat de spécialisation Vente-conseil en boucherie

**14h00 – 15h30**

Quelles modalités pédagogiques pour répondre aux enjeux de formation ? présentation par les membres du groupe de travail à partir du guide d'accompagnement pédagogique repère pour la formation

**Agnès Cottet Dumoulin, Hervé Beuvant**

Échanges avec la salle

**15h30-16h45**

Quelles modalités de certification pour répondre aux enjeux du nouveau diplôme ?

EP1 : Approvisionnement et mise en valeur des espaces de vente

EP2 : Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client

Retour sur la mise en œuvre du CAP Boucher

**Membres du groupe de travail**

Échanges avec la salle

**16h45-17H00**

Conclusion

# MC VENTE CONSEIL EN BOUCHERIE



ACCOMPAGNER

FORMER

DIPLÔMER

GUIDE PÉDAGOGIQUE POUR LA  
FORMATION

## LES MEMBRES DU GROUPE DE TRAVAIL

Contribution à la rédaction du référentiel - Guide repère et outils pour la formation :

**Membres Professionnels**

**Christophe IP YAN FAT**

**Meilleur Ouvrier de France**

**Estelle INGARGIOLA, professionnelle - FCD**

**Commerce et distribution**

**CFBCT**

**Anne-Marie JASNOT**

**Directrice de la formation et des ressources humaines**

**Pascal CLAVEL**

**Président de la commission formation - Vice-président groupe de travail RH**

**Membres enseignants - Formateurs**

**Alain DUMORA - Professeur (Éducation nationale)**

**Sandra CHELBI – Professeure (Éducation nationale)**

**Xavier LORTHIOS - Formateur (CFAIE)**

**Dominique CATOIR - IGESR**

**Anaïs LAMATY - DGESCO Chargée d'ingénierie des diplômes**

**Agnès COTTET-DUMOULIN IEN, Hervé BEUVANT IEN, Anne CHARRIERAS IEN**

**Remerciements**

**Ressources CFBCT - INTERBEV – La Viande.fr**

# LA PROGRESSION PÉDAGOGIQUE

## Stratégie d'enseignement

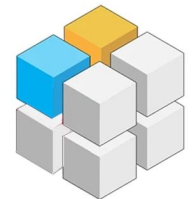
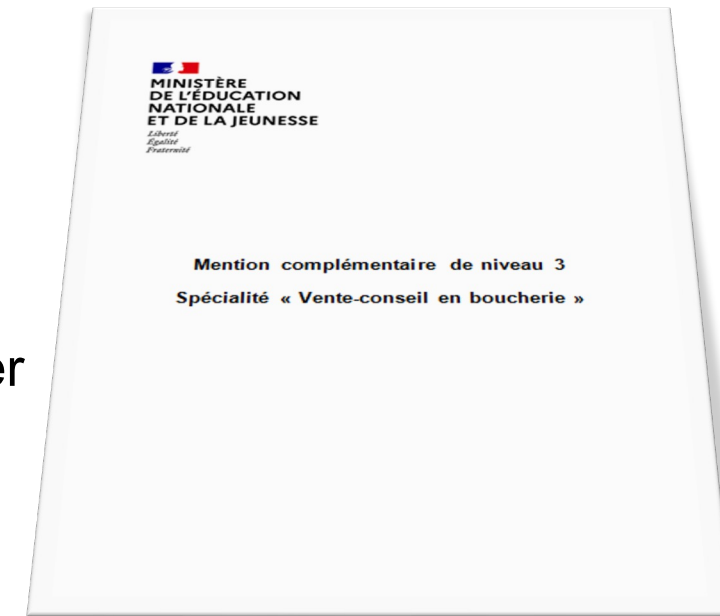
Une mise à plat du référentiel indispensable

Les différents blocs concourent à l'acquisition des compétences globales et opérationnelles du cœur de métier

Une répartition des enseignements à s'approprier en équipe la mise en place d'un schéma prévisionnel de travail ou plus communément la progression pédagogique.

Un cadre pédagogique lisible par tous qui permet au professeur ou formateur d'aborder plus aisément ou de manière plus cohérente des concepts ou savoirs associés mais également pour les apprenants.

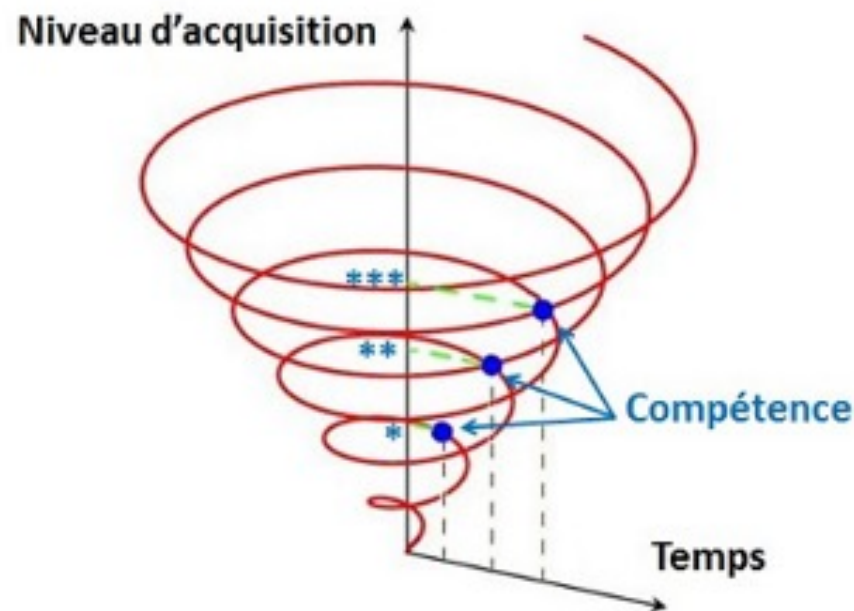
Une acquisition des apprentissages complémentaire au quotidien entre les disciplines générales et les enseignements professionnels.



Une progression « spiralaire ». Un processus continu qui suppose une reprise constante de ce qui est déjà acquis et une complexification progressive. « Pour apprendre, les retours sur le déjà vu sont nécessaires pour en prendre une meilleure vue et aller plus loin ».

Pour une progression spiralaire de l'apprentissage - Sylvie Queval, maître de conférences honoraire en philosophie de l'éducation, Université de Lille 3

## Une complexification progressive



## Transversalité sur les pôles

**Des compétences transversales  
de l'enseignement général déjà  
acquises en formation (CAP).  
Compétences à développer  
au cœur  
des enseignements en vente-  
conseil en boucherie**



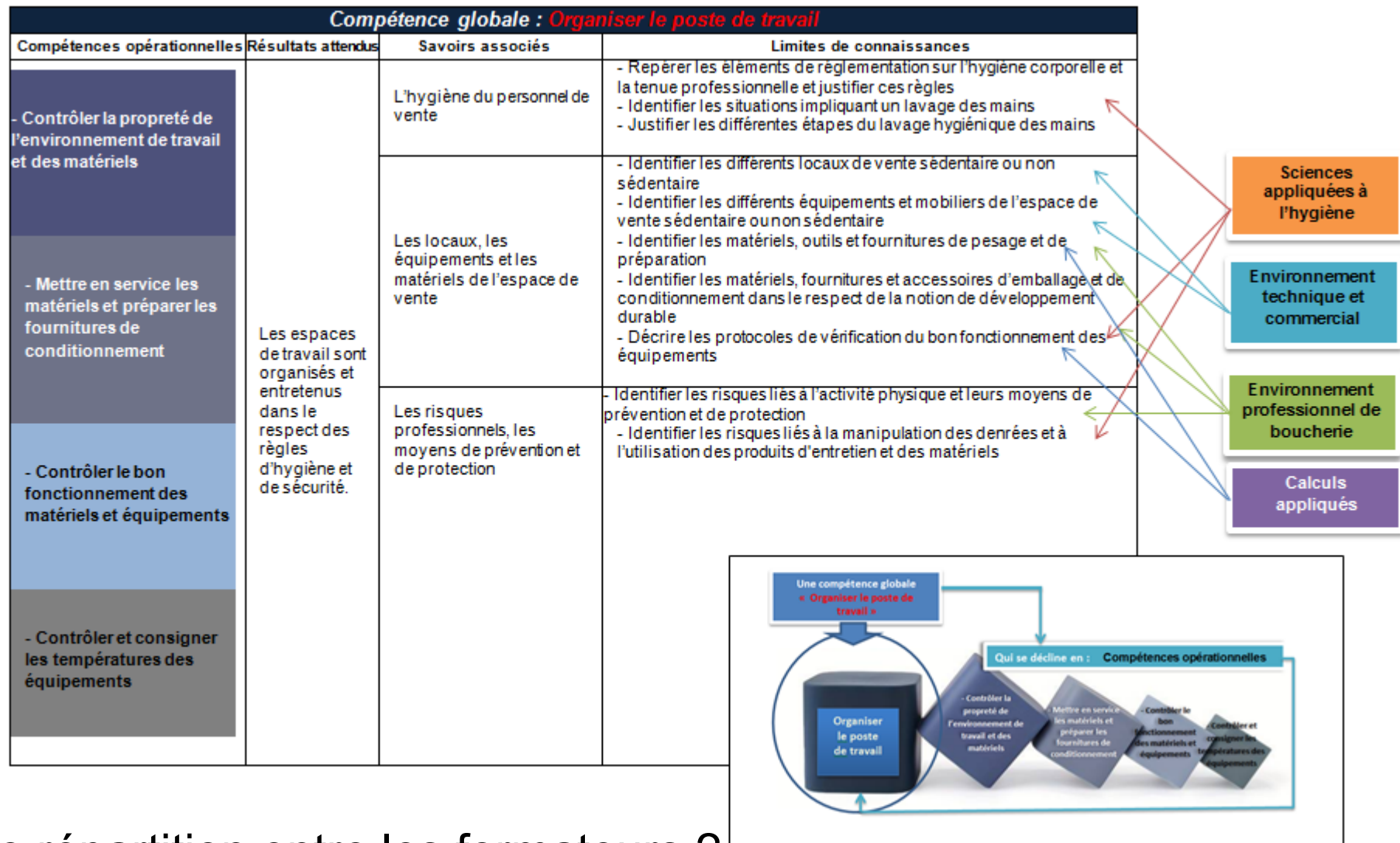
- Lire, comprendre et présenter des textes documentaires
  - Rendre compte, à l'oral ou à l'écrit, d'une expérience en lien avec le métier
  - Construire et exprimer une argumentation cohérente et étayée en s'appuyant sur les repères et les notions du programme
- 
- Rendre compte d'une démarche, d'un résultat, à l'oral ou à l'écrit en utilisant des outils et un langage appropriés
- 
- Appliquer une méthode d'analyse d'une situation de la vie professionnelle ou quotidienne et d'une documentation
  - Communiquer à l'écrit et à l'oral avec une syntaxe claire et un vocabulaire technique adapté

**Le formateur doit s'autoriser à proposer des activités et des supports variés qui captent l'attention de l'apprenant et le rend acteur de ses apprentissages**

**Les compétences transversales véritable levier dans les apprentissages**

# LA PROGRESSION PÉDAGOGIQUE

## Stratégie d'enseignement



Quelle répartition entre les formateurs ?

Éviter les répétitions et venir en complémentarité

# LA PROGRESSION PÉDAGOGIQUE

## Stratégie d'enseignement

L'équipe veillera à couvrir l'ensemble de l'annexe III du référentiel « **Mise en relation des activités professionnelles et des compétences** ». Le groupe de travail identifie les contenus et/ou enseignements suivants :

ANNEXE III - Référentiel de compétences  
 Spécialité « Vente-conseil en boucherie » de mention complémentaire (niveau 3)

Le référentiel de compétences de la mention complémentaire « Vente-conseil en boucherie » est construit à partir du référentiel des activités professionnelles (annexe II). Il décrit les compétences professionnelles terminales et les connaissances qui y sont associées. Il précise les conditions dans lesquelles les compétences sont mises en œuvre et les résultats attendus. Aucune chronologie dans la maîtrise des compétences n'est indiquée. Il s'agit d'une présentation analytique.

**Mise en relation des activités professionnelles et des compétences**

**Pôle 1 – Approvisionnement et mise en valeur des espaces de vente**

Activités professionnelles	Tâches	Compétences globales	Compétences opérationnelles
Organisation du poste de travail	Organiser le poste de travail		<ul style="list-style-type: none"> <li>Contrôler le matériel de travail et des machines</li> <li>Mettre en service les machines et préparer les fournitures de conditionnement</li> <li>Contrôler le bon fonctionnement des machines et équipements</li> <li>Contrôler et nettoyer les surfaces des équipements</li> </ul>
	Structurer des espaces de travail, de vente et des machines	Structurer les espaces de travail, de vente et les machines	<ul style="list-style-type: none"> <li>Appliquer les procédures de nettoyage et de désinfection, en mettant en œuvre des produits, récipients et équipements de nettoyage</li> <li>Contrôler les documents de traçabilité des nettoyages</li> </ul>
Organisation et entretien des espaces de vente	Préparer, nettoyer, organiser		<ul style="list-style-type: none"> <li>Contrôler quotidiennement et quotidiennement les données, produits, présentations et fournitures présents dans les espaces de vente et en observer et prendre les mesures adéquates.</li> </ul>

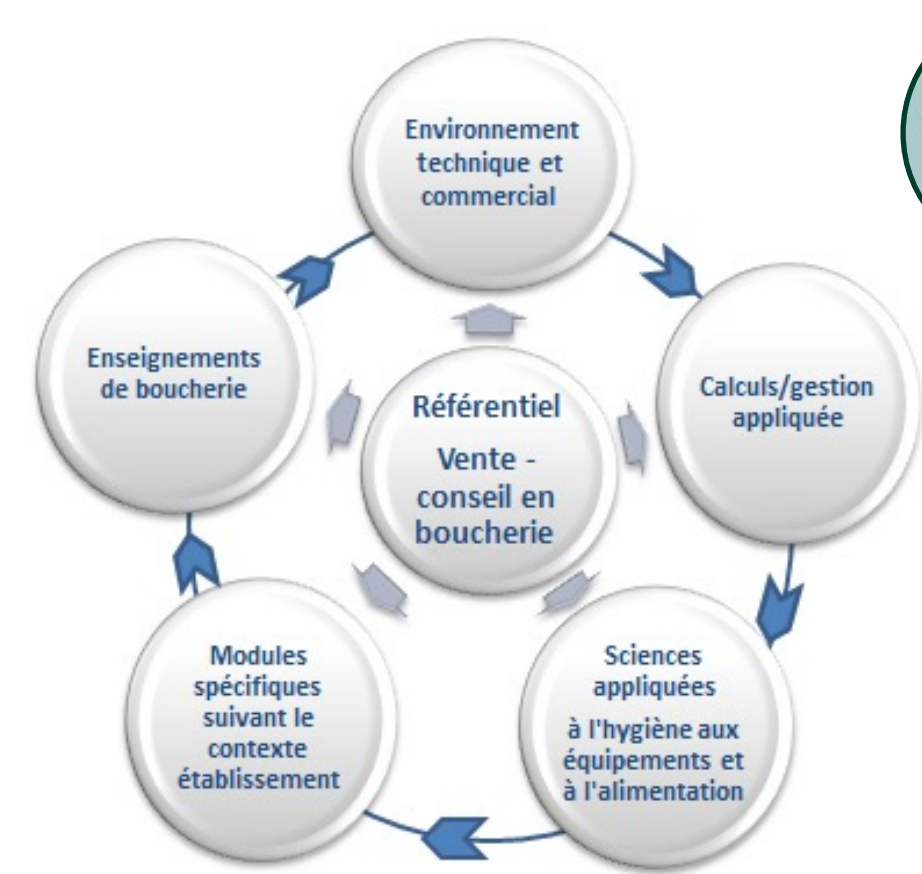
  

Activités professionnelles	Tâches	Compétences globales	Compétences opérationnelles
Préparation des produits pour la mise en vente	Préparer les produits pour la mise en vente		<ul style="list-style-type: none"> <li>Identifier les produits à mettre en rayon</li> <li>Effectuer les opérations techniques précises à la mise en vente des produits</li> <li>Disposer les produits dans les présentoirs adaptés</li> <li>Veiller en œuvre à l'ordonne et l'ordre en fonction des ventes, visites et demandes</li> </ul>
	Importation et mise en valeur de l'assortiment des produits	Importer et mettre en valeur l'assortiment des produits	<ul style="list-style-type: none"> <li>Importer les produits dans le respect de la réglementation, de la stratégie commerciale de l'entreprise et des spécificités des produits vendus</li> <li>Mettre en valeur et présenter les produits</li> <li>Aménager et mettre en scène les espaces de vente</li> </ul>
Valeur de l'assortiment des produits	Application des règles d'étiquetage	Appliquer les règles d'étiquetage	<ul style="list-style-type: none"> <li>Calculer un prix de vente et appliquer une réduction</li> <li>Remplacer et apposer les étiquettes en tenant compte de la dénomination du produit tout au long de sa durée de vie</li> </ul>
	Installation et mise à jour de la signalétique	Installer et mettre à jour la signalétique	<ul style="list-style-type: none"> <li>Contrôler les étiquettes et informations à destination du consommateur</li> <li>Nettoyer, installer et mettre à jour la signalétique marchande</li> </ul>
Mettre en rayon et état marchand	Mettre le rayon en état marchand	Mettre le rayon en état marchand	<ul style="list-style-type: none"> <li>Responsabiliser les données, produits et préparations : respecter le rayon et la rotation tout au long de sa durée de vie</li> <li>Disposer et ranger les produits non commercialisables en leur lieu</li> <li>Vigilance les morceaux de viande et les fausses coupes</li> <li>Respecter les cultures positives de produits et leurs copies</li> <li>Voir les dates et stocker les produits et préparations dans le respect des règles de stockage</li> <li>Effectuer les opérations de nettoyage et de désinfection des locaux, machines et équipements</li> </ul>
	Déstockage/rotation et remise en état de produits de vente et des machines	Déstockage/rotation et remise en état de produits de vente et des machines en état	

**Pôle 2 – Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client**

Activités professionnelles	Tâches	Compétences globales	Compétences opérationnelles
Accueil du client	Accueillir le client		<ul style="list-style-type: none"> <li>Personnaliser la relation client</li> <li>Prendre contact avec le client</li> <li>Adopter une attitude d'accueil tout au long de la relation</li> <li>Prendre congé</li> </ul>
	Découvrir, identifier et reformuler la demande du client	Découvrir, identifier et reformuler la demande du client	<ul style="list-style-type: none"> <li>Adopter une attitude active</li> <li>Identifier la demande du client</li> <li>Questionner le client et reformuler sa demande</li> </ul>
Rapporter à la demande du client, proposition de produits, conseil et information au client, conclusion de la vente	Rapporter à la demande du client, proposition de produits, conseil et information au client, conclusion de la vente	Rapporter à la demande du client, proposer les produits, conseiller et informer le client, conclure la vente	<ul style="list-style-type: none"> <li>Présenter le client vers les produits adaptés à sa demande</li> <li>Conseiller et informer le client</li> <li>Rapporter au consommateur</li> <li>Prendre en compte la commande du client</li> <li>Conclure la vente</li> </ul>
	Mise en œuvre de techniques de transformation, de finition, de conditionnement, d'emballage et de pesée des produits	Mettre en œuvre des techniques de transformation, de finition, de conditionnement, d'emballage et de pesée des produits	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mettre en œuvre des techniques de transformation des produits :               <ul style="list-style-type: none"> <li>décanter</li> <li>couper</li> <li>Mettre en œuvre des techniques de finition des produits :                   <ul style="list-style-type: none"> <li>couper une côte</li> <li>écaler</li> <li>trancher, façonner</li> <li>trancher, façonner</li> </ul> </li> <li>mettre une viande sur un point d'eau, la préparer en vue d'une cuisson entière, le découper, le rôtir</li> <li>trancher au couteau et au facteur, façonner</li> <li>trancher à la machine</li> <li>décanter ou trancher un produit de charcuterie</li> </ul> </li> <li>Mettre en œuvre des techniques de conditionnement :               <ul style="list-style-type: none"> <li>emballer, surger</li> <li>emballer</li> <li>conditionner selon une demande</li> <li>nettoyer le produit selon son destination</li> <li>étiqueter les produits</li> </ul> </li> </ul>
Proposer de ventes accessoires et de services associés personnalisés	Proposer des ventes accessoires et de services associés personnalisés	Relayer les opérations caennement	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conseiller les opportunités de ventes accessoires et les connaître</li> <li>Proposer un service associé personnalisé</li> <li>Relayer les opérations professionnelles à l'ouverture de caisse</li> <li>Relayer les opérations liées à l'encasement, en utilisant les différents modes de paiement</li> </ul>



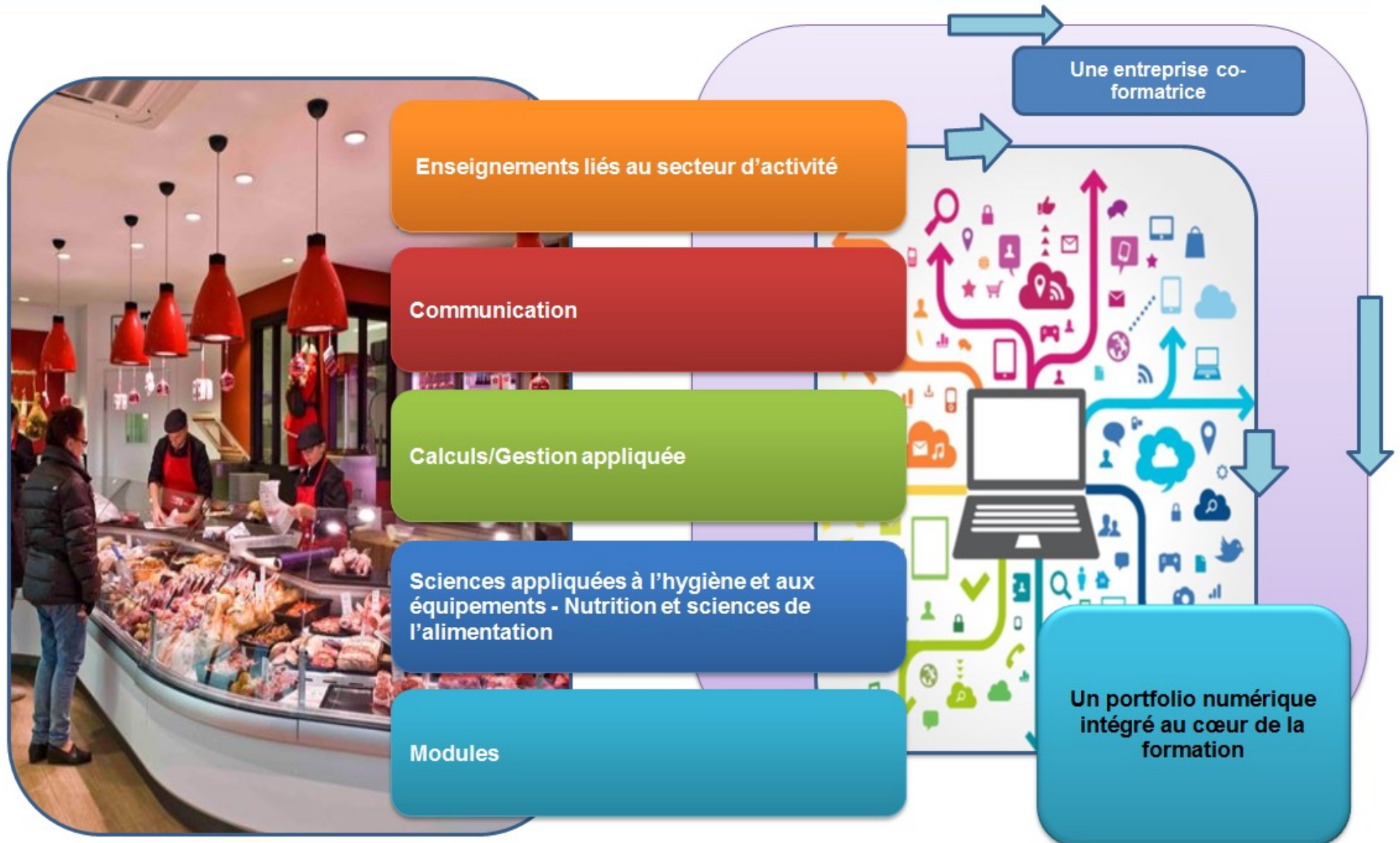


## Transversalité sur les pôles

### Illustration des calculs/gestion appliquée (liste non exhaustive)

Compétences opérationnelles des pôles I et II susceptibles de faire l'objet de calculs appliqués	Missions ou travaux confiés à l'apprenant dans le cadre de la formation
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrôler et consigner les températures des équipements</li> </ul>	Interpréter des écarts, rendre compte
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Appliquer les protocoles de nettoyage et de désinfection, en mettant en œuvre des pratiques respectueuses de l'environnement</li> </ul>	Calculer un dosage, un pourcentage, convertir
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrôler qualitativement et quantitativement les denrées, produits, préparations et fournitures présents dans les espaces de vente et en réserve et prendre les mesures nécessaires</li> <li>• Renseigner les documents d'inventaire</li> </ul>	Identifier : -les objectifs et enjeux de l'inventaire physique quotidien -les moyens et outils pour réaliser l'inventaire physique -les outils de suivi de stocks
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Participer aux commandes</li> </ul>	Identifier les documents et supports relatifs aux commandes de produits et à leur réception : bon de commande, bon de livraison, documents de transport de marchandises
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Calculer un prix de vente et appliquer une réduction</li> <li>• Renseigner et apposer les étiquettes en tenant compte de la dénomination du produit tout au long de l'activité</li> </ul>	Identifier les composantes du prix de vente : prix d'achat, TVA, marge commerciale Appliquer un coefficient multiplicateur Calculer un prix après réduction commerciale Calculer une marge commerciale Mentionner les prix obligatoires, les prix au kilo
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Réaliser les opérations préparatoires à l'ouverture de caisse</li> </ul>	Contrôler le fond de caisse
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Réaliser les opérations liées à l'encaissement en utilisant les différents modes de paiement</li> </ul>	Rendre la monnaie dans des situations de vente

DOMAINES D'ENSEIGNEMENT - MC - Certificat de spécialisation « Vente-conseil en boucherie »



## PROPOSITION DE DÉROULEMENT SUR UN CYCLE DE 11/12 ROTATIONS EN CENTRE DE FORMATION \*

R1	Septembre	COMMERCIALISER LE PORC
R2	Octobre	COMMERCIALISER LE VEAU
R3	Novembre	COMMERCIALISER LE BŒUF I Possibilité de réaliser une vitrine I
R4	Décembre	COMMERCIALISER LES VOLAILLES
R5	Janvier	COMMERCIALISER LES PRODUITS CHARCUTIERS
R6	Février	COMMERCIALISER L'AGNEAU Possibilité de réaliser une vitrine II
R7	Mars	COMMERCIALISER LES PRODUITS TRAITEURS
R8	Avril	COMMERCIALISER LE BŒUF II
R9	Mai	COMMERCIALISER LES PRODUITS PRÉPARATIONS BOUCHÈRES
R10	Juin	COMMERCIALISER LES PRODUITS COMPLÉMENTAIRES Possibilité de réaliser une rotation en vitrine III
R11	Juin	préparation à la certification

\* Répartition approximative des 400 heures de formation dans le cadre de l'apprentissage. Entrée pédagogique possible par thématique sur un cycle de rotation mensuelle

\*Cependant, les centres de formation organiseront la progression en fonction de leurs contraintes sur les approvisionnements. Convention du centre avec une entreprise tierce pour un prêt de viande, autoconsommation en interne sur self ou redistribution sur les autres sections du centre de formation (charcuterie, traiteur, formations en restauration).

# Illustration d'une séquence hebdomadaire sur la thématique « commercialiser le veau » en rotation 2

## Stratégie d'enseignement

Compétence globale : <b>Maîtriser le point de travail</b>		
Compétences opérationnelles / Résultats attendus	Savoirs associés	Limites de connaissances
- Contrôler la propreté de l'environnement de travail et des matériels	L'hygiène du personnel de vente	- Repérer les éléments de réglementation sur l'hygiène corporelle et la tenue professionnelle et justifier ces règles - Identifier les situations impliquant un lavage des mains - Justifier les différentes étapes du lavage hygiénique des mains
- Mettre en service les matériels et préparer les fournitures de conditionnement	Les locaux, les équipements et les matériels de l'espace de vente	- Identifier les différents locaux de vente sédentaire ou non sédentaire - Identifier les différents équipements et mobiliers de l'espace de vente sédentaire ou non sédentaire - Identifier les matériels, outils et fournitures de pesage et de préparation - Identifier les matériels, fournitures et accessoires d'emballage et de conditionnement dans le respect de la notion de développement durable - Décrire les protocoles de vérification du bon fonctionnement des équipements
- Contrôler le bon fonctionnement des matériels et équipements	Les espaces de travail sont organisés et entretenus dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité	- Identifier les risques liés à l'activité physique et leurs moyens de prévention et de protection - Identifier les risques liés à la manipulation des denrées et à l'utilisation des produits d'entretien et des matériels

- Sciences appliquées à l'hygiène
- Environnement technique et commercial
- Environnement professionnel de boucherie
- Calculs appliqués

R1	Septembre	COMMERCIALISER LE PORC
	<b>Octobre</b>	<b>COMMERCIALISER LE VEAU</b>
	Novembre	COMMERCIALISER LE BŒUF I
	Décembre	COMMERCIALISER LES VOLAILLES
	Janvier	COMMERCIALISER LES PRODUITS CHARCUTIERS
	Février	COMMERCIALISER L'AGNEAU
	Mars	COMMERCIALISER LES PRODUITS TRAITEURS
R8	Avril	COMMERCIALISER LE BŒUF II
R9	Mai	COMMERCIALISER LES PRODUITS PRÉPARATIONS BOUCHÈRES
R10	Juin	COMMERCIALISER LES PRODUITS COMPLÉMENTAIRES
R11	Juillet	COMMERCIALISER LES PRODUITS EN VITRINE III



③ Mettre en œuvre un brainstorming collectif sur la stratégie pédagogique et l'animation de la séquence ou rotation

① Mettre à plat des contenus

② Établir une progression annuelle

④ Sélectionner des ressources, réaliser des supports en fonction des choix pédagogiques visés. Exemple (création d'une l'étude de cas sur la thématique du veau).

# Illustration d'une séquence hebdomadaire sur la thématique « commercialiser le veau » en rotation 2

## LA PROGRESSION PÉDAGOGIQUE Des études de cas

### MISSION 1

« Afin d'informer sa clientèle sur le veau élevé sous la mère, M.GAILLAC vous demande de compléter la brochure suivante. Vous vous aidez des informations en lien avec le QR code du site <https://www.civo-vslm.fr/le-civo.html> »

The screenshot shows a website page with a QR code, a header with 'Le Veau élevé sous la mère', and several sections including 'Situations professionnelles', 'Le Veau façon grand-mère', and 'BOUCHE TAUPIRIE'. A red box highlights a QR code and a text box with a QR code.

### MISSION 2

« M.GAILLAC organise un jeu concours pour sa clientèle sur le thème des pièces et morceaux de détail du veau et de leur destination culinaire. Il vous associe à la mise en œuvre de cette opération commerciale. »

The screenshot shows a 'JEU CONCOURS' page with a grid of veal cuts and their culinary uses. A red box highlights a QR code and a text box with a QR code.

### MISSION 3

« La campagne promotionnelle commerciale comprend des fiches recettes spécifiques autour du veau. Vous proposez à M.GAILLAC de réaliser, pour chacune des fiches recettes suivantes, un document d'argumentaire de vente recommandant les morceaux adaptés. »

Boîte recette Méditerranéenne (partiel)	Côte filet première, seconde	Jarret	Coller, épaulé	Nob, sous nob, et nob pâtissière	
Argumentaire commercial	La côte épaulé possède une belle nob de viande. En fonction de l'emplacement elle peut être entralandée gage de moelleux.	Si chair m'jorée devient tendre et moelleuse et l'os central apporte goût et saveur à ce plat.	Le coller apporte du goût à la blanquette de par sa situation anatomique. L'épaulé donne une blanquette fondante et moelleuse.	La nob permet d'avoir des escalopes bien larges et très tendres. La cuisson doit être menée rapidement et sans secoué pour éviter de la dessécher.	

### MISSION 3

« La campagne promotionnelle commerciale comprend des fiches recettes spécifiques autour du veau. Vous proposez à M.GAILLAC de réaliser, pour chacune des fiches recettes suivantes, un document d'argumentaire de vente recommandant les morceaux adaptés. »

# Illustration d'une séquence hebdomadaire sur la thématique « commercialiser le veau » en rotation 2

## LA PROGRESSION PÉDAGOGIQUE Des études de cas

### RÉSUMER ET RETENIR



6. Identifier les principaux produits des familles (produits carnés)
7. Définir les signes officiels d'identification de la qualité et de l'origine

#### LE VEAU ÉLEVÉ SOUS LA MÈRE

Un jeune animal de  
boucherie

#### Pistes de travail

##### Je construis mon portfolio

##### Dans l'entreprise où je travaille :

- Je me construis mes propres fiches des morceaux de détails des autres produits carnés.
- Je décris comment la réglementation sur les allergènes est appliquée.
- J'explique comment je prends en compte la réglementation des allergènes lors d'une vente conseil.
- Je construis un argumentaire autour d'une recette de plat cuisiné à base de produit carné en tenant compte des techniques de cuisson, des ingrédients et des contraintes de la production.

Pour aller plus loin :  
Tableau des allergènes

Une poursuite de la réflexion lors du retour en entreprise et/ou dans le cadre de la PFMP



# Illustration d'une séquence hebdomadaire sur la thématique « commercialiser le veau » en rotation 2

R	Connaissances produits pour fermes (AE, TP, Étude de cas, module...)	Compétences opérationnelles travaillées	Savoirs associés en lien avec les compétences opérationnelles					
			Vente et communication	Cœur de métier Boucherie	Calcul - Gestion appliquée	Science appliquée / Nutritif	Modular	
2	VEAU	45 - Découper - Parer		38 - Citer les conditions de réussite pour réaliser : un désossage adapté à la demande du client, un parage adapté à la destination culinaire du produit			38 - Citer les conditions de réussite	
		46 - Mettre en œuvre des techniques de finition des produits : Couper - Côte - Eplucher - Piécer - Façonner - Barder - Larder - Féceler - Brider		37 - Identifier les règles et protocoles applicables à la manipulation, la transformation des produits et à l'utilisation des matériels				
		22 - Calculer un prix de vente et appliquer une réduction		39 - Citer les conditions de réussite pour réaliser la finition adaptée au produit : coupe de côte, épluchage dans le respect de la matière, piéçage, façonnage réguliers, bardage, lardage, fécelage, bridage.		53 - Id. prix de vent marge com		
		58 - Participer à la mise en œuvre d'une animation commerciale	104 - Identifier : les principales techniques de promotion et d'animation, la réglementation applicable aux promotions et aux animations, les facteurs d'ambiance					
		Communiquer sur l'évènement auprès des clients	105 - Identifier : le rôle du système d'information commerciaux (SIC) et son utilité dans le cadre de la mise en œuvre d'une animation commerciale, les règles applicables au traitement et à l'utilisation des données		61 - Cal réduction c			
		37 - Identifier						

⑤ Choisir les compétences à traverser et s'interroger sur la traçabilité des apprentissages

Compétences globales & opérationnelles	Savoirs associés & limites de connaissances
<b>Organiser le poste de travail</b> 1 - Contrôler la propreté de l'environnement de travail et des matériels 2 - Mettre en service les matériels et préparer les fournitures de conditionnement 3 - Contrôler le bon fonctionnement des matériels et équipements 4 - Contrôler et consigner les températures des équipements	<b>Savoirs associés - L'hygiène du personnel et de vente</b> 1 - Représenter les éléments de réglementation sur l'hygiène corporelle et la tenue professionnelle et justifier ces règles 2 - Identifier les situations impliquant un lavage des mains 3 - Justifier les différentes étapes du lavage hygiénique des mains <b>Savoirs associés - Les locaux, les équipements et les matériels de l'espace de vente</b> 4 - Identifier les différents locaux de vente détalée ou non détalée 5 - Identifier les différents équipements et mobiliers de l'espace de vente détalée ou non détalée 6 - Identifier les matériels, outils et fournitures de pesage et de préparation 7 - Identifier les matériels, fournitures et accessoires d'emballage et de conditionnement dans le respect de la notion de développement durable 8 - Décrire les protocoles de vérification du bon fonctionnement des équipements <b>Savoirs associés - Les risques professionnels, les moyens de prévention et de protection</b> 9 - Identifier les risques liés à l'activité physique et leurs moyens de prévention et de protection 10 - Identifier les risques liés à la manipulation des denrées et à l'utilisation des produits d'entretien et des matériels
<b>Entretien des espaces de travail, de vente et des matériels</b> 5 - Appliquer les protocoles de nettoyage et de désinfection, en mettant en œuvre des pratiques respectueuses de l'environnement 6 - Compléter les documents de traçabilité de nettoyage	<b>Savoirs associés - L'entre-tien des locaux, équipements et matériels</b> Identifier 11 - les étapes d'un protocole d'entretien des locaux, équipements et matériels 12 - les techniques d'entretien des locaux détalés et non détalés, des équipements et des matériels 13 - les produits d'entretien et les types de produits d'entretien 14 - les règles de rangement des produits d'entretien 15 - les documents de contrôle et de traçabilité d'autocontrôle, protocoles de nettoyage 16 - Interpréter le résultat d'analyse d'un test de surfe
<b>Réaliser l'inventaire physique quotidien</b> 7 - Contrôler qualitativement quantitativement les denrées, produits, préparations et fournitures présents dans les espaces de vente et en réserve et prendre les mesures nécessaires 8 - Contrôler les DLC, DDM et DCR 9 - Renseigner les documents d'inventaire	<b>Savoirs associés - L'inventaire physique quotidien</b> Identifier 17 - les objectifs et enjeux de l'inventaire physique quotidien 18 - les moyens et outils pour réaliser l'inventaire physique 19 - les outils de suivi de stocks <b>Savoirs associés - La démarque</b> 20 - Identifier les outils de suivi et de prévention de la démarque connue et inconnue <b>Savoirs associés - Les dates limites de conservation</b> 21 - Définir les notions de DLC, DDM, DCR
<b>Identifier les besoins et transmettre l'information au laboratoire</b> 10 - Rendre compte des besoins en matières premières et préparations au responsable 11 - Transmettre la demande au laboratoire après validation du responsable	<b>Savoirs associés - La responsabilité sociale de l'entreprise</b> 22 - Définir les grands principes d'une démarche RSE et ses applications dans l'entreprise de vente en boucherie 23 - Identifier les moyens de lutte contre le gaspillage mis en œuvre en vente en boucherie <b>Savoirs associés - Les produits carnés produits de boucherie et les produits de charcuterie-traiter</b> 24 - Identifier les principaux produits des familles : produits carnés et produits de boucherie (boeuf, veau, agneau, équin, caprin, chèvre, porc, volaille), semi-fabriqués et élaborés produits de charcuterie-traiter 25 - Établir et nommer les pièces et morceaux de détail des différentes espèces carnées 26 - Identifier les spécificités des boucheries et leur composition
<b>Participer aux commandes et à l'approvisionnement des produits et fournitures</b>	27 - Identifier les différents circuits d'approvisionnement en lien avec la politique du point de vente 28 - Définir les spécificités, les sites et autres lignes de qualité et d'origine <b>Savoirs associés - La commande de produits par famille</b> 29 - Identifier les moyens et documents de communication internes à l'entreprise et leur finalité 30 - Identifier les documents et supports liés à la commande de produits et à leur départ : bon de commande, bon de livraison, documents de transport de marchandises 31 - Identifier les principaux produits charcuterie liés des familles : produits carnés, de boucherie et de charcuterie-traiter 32 - Identifier les produits de charcuterie-traiter 33 - Identifier les produits de charcuterie-traiter <b>Savoirs associés - Le contrôle de qualité et qualité des denrées alimentaires reçues dans l'espace de vente</b> 34 - Identifier les points de contrôle réalisés en fonction de la nature des produits 35 - Identifier les critères organoleptiques de l'acceptation 36 - Identifier les processus qualité naturels des produits carnés et repérer les effets de la maturité sur la qualité organoleptique des produits carnés 37 - Citer les techniques de maturation des produits carnés <b>Savoirs associés - Le stockage</b> 38 - Identifier les normes appliquées aux produits 39 - Identifier les techniques de conservation des aliments et préparations 40 - Identifier les lieux et les équipements de conservation des aliments et préparations 41 - Identifier les risques liés à l'activité physique lors des opérations de manutention 42 - Décrire les règles de rotation des produits
	<b>Savoirs associés - La gestion des déchets</b> 43 - Décrire la réglementation en matière de gestion des déchets et des invendus 44 - Caractériser les déchets

## Illustration d'une séquence hebdomadaire sur la thématique « commercialiser le veau » en rotation 2

Supports à collecter pour portfolio	Limites de connaissances abordées sur la période R2 – Thématique : Le veau
	
	
	<p>104· Identifier : les principales techniques de promotion et d'animation, la réglementation applicable aux promotions et aux animations, les facteurs d'ambiance</p> <p>105· Identifier : le rôle du système d'information commerciale (SIL) et son utilité dans le cadre de la mise en œuvre d'une animation commerciale, les règles applicables au traitement et à l'utilisation des données personnelles collectées sur le client (RGPD)</p> <p>88· Reconnaître et nommer les pièces et morceaux de détail des différentes espèces carnées</p> <p>91· Identifier les acteurs de la filière de l'élevage et des viandes : élevage, mise en marché des animaux, transformation des viandes, commercialisation des viandes</p> <p>92· Définir les signes officiels d'identification de la qualité et de l'origine</p> <p>98· Citer les conditions de réussite pour réaliser : un désossage adapté à la demande du client, un parage adapté à la destination culinaire du produit</p> <p>97· Identifier les règles et protocoles applicables à la manipulation, la transformation des produits et à l'utilisation des matériels</p> <p>99· Citer les conditions de réussite pour réaliser la finition adaptée au produit : coupe de côte, épiluchage dans le respect de la matière, piéçage, façonnage réguliers, bardage, lardage, ficelage, bridage.</p> <p>59· Identifier les composantes du prix de vente : prix d'achat, TVA, marge commerciale</p> <p>60· Appliquer un coefficient multiplicateur</p> <p>82· Décrire les notions : d'équilibre alimentaire, d'équivalences alimentaires, de perception sensorielle des aliments, d'allergies alimentaires</p> <p>83· Identifier les caractéristiques et valeur nutritionnelles des produits carnés</p> <p>84· Identifier la nature des constituants alimentaires : les glucides, les protéides, les lipides, les minéraux, les vitamines, les fibres, l'eau</p> <p>93· Caractériser les types de cuisson : cuisson avec brunissement, cuisson sans brunissement, cuisson combinée</p> <p>94· Caractériser les modes de cuisson : avec brunissement : rôtir, griller ou sauter, sans brunissement : pocher dans un liquide ou une matière grasse, combinés : ragoût ou braisé</p> <p>106· Identifier : les différents canaux de la communication digitale et leurs spécificités et avantages, la réglementation en matière de communication digitale, les bonnes pratiques de communication digitale, les risques pour la responsabilité juridique de l'entreprise et du salarié, la notion de respect du droit à l'image et du droit à la vie privée, les risques liés à l'utilisation</p> <p>107· Identifier les facteurs d'atmosphère des espaces numériques de communication</p> <p>76· les enjeux de la communication, la communication écrite et orale, la communication verbale et non verbale, les supports visuels, audiovisuels et numériques de communication, les outils de communication commerciale, les objectifs de la communication commerciale</p> <p>77· Identifier les outils propres à la vente de produits en boucherie :</p> <p>61· Calculer un prix après réduction commerciale</p> <p>62· Calculer une marge commerciale</p>
	<p>⑥ Synthèse hebdomadaire sur la rotation 2 des limites de connaissances abordées en lien avec les compétences opérationnelles sur la thématique « commercialiser le veau »</p>

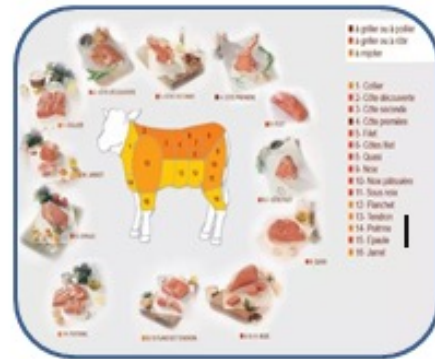


## Illustration d'une séquence hebdomadaire sur la thématique « commercialiser le veau » en rotation 2

Proposer des situations d'apprentissage construites en scénarios avec une entrée sous forme de missions qui permettent à l'apprenant de découvrir différents contextes, différents espaces commerciaux de vente de produits alimentaires. L'équipe enseignante s'attachera à ancrer les apprentissages au plus proche de la réalité, tant par le choix des missions que par le choix des supports (documents supports, ressources en ligne).



## « commercialiser le veau »



Module

### Savoirs associés liés au secteur d'activité boucherie

- 88 · Reconnaître et nommer les pièces et morceaux de détail des différentes espèces carnées
- 91 · Identifier les acteurs de la filière de l'élevage et des viandes : élevage, mise en marché des animaux, transformation des viandes, commercialisation des viandes
- 92 · Définir les signes officiels d'identification de la qualité et de l'origine
- 98 · Citer les conditions de réussite pour réaliser : un désossage adapté à la demande du client, un parage adapté à la destination culinaire du produit
- 97 · Identifier les règles et protocoles applicables à la manipulation, la transformation des produits et à l'utilisation des matériels
- 99 · Citer les conditions de réussite pour réaliser la finition adaptée au produit : coupe de côte, épluchage dans le respect de la matière, piéçage, façonnage réguliers, bardage, lardage, ficelage, bridage.
- 93 · Caractériser les types de cuisson : cuisson avec brunissement, cuisson sans brunissement, cuisson combinée
- 94 · Caractériser les modes de cuisson : avec brunissement : rôtir, griller ou sauter, sans brunissement : pocher dans un liquide ou une matière grasse, combinés : ragoût ou braisé

## « commercialiser le veau »

## Savoirs associés liés au secteur d'activité de la commercialisation



COMPÉTENCES  
Assembler les produits de l'entreprise en matière de communication digitale  
Consulter et utiliser le client  
SAVOIRS À S'APPROPRIER  
La filière de l'élevage et des ventes  
Les concepts qui nous régissent nos produits commerciaux

« Le veau façon grand-mère, vous aimez et y prenez soin » : la nouvelle campagne de communication dédiée et colorée de la filière veau  
Un communiqué de presse présentant la nouvelle campagne avec 3 nouvelles recettes, a été envoyé aux médias.  
En complément, la campagne sera relayée sur les réseaux sociaux @bravoileveau.com

Situation professionnelle  
M. GAILLAC souhaite mettre en place la campagne promotionnelle nationale lancée sous l'égide d'INTERBEV intitulée « Le Veau façon grand-mère, vous aimez et y prenez soin ». Il veut mettre en avant les veaux élevés sous la mère qu'il transforme et commercialise dans sa boucherie.

AGISSON  
Afin d'informer sa clientèle sur le veau élevé sous la mère, M. GAILLAC vous demande de compléter le schéma suivant.  
Vous vous aidez des informations en lien avec le QR code de site <http://www.cfbct.com>

BOUCHE  
LE VEAU ÉLEVÉ SOUS LA MÈRE : Qu'est-ce que c'est ?  
Un jeune animal de boucherie  
Nourri uniquement au lait  
Abattu entre :  
• 3 et 65 mois  
• 60 kg et 170 kg de carcasse



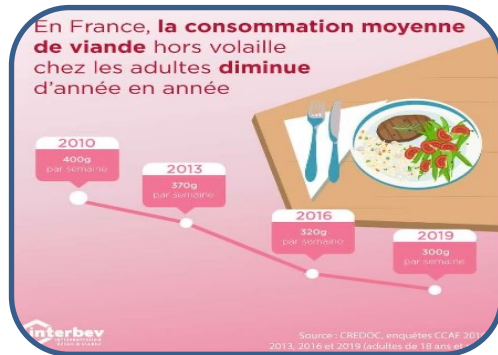
104 - Identifier : les principales techniques de promotion et d'animation, la réglementation applicable aux promotions et aux animations, les facteurs d'ambiance

105 - Identifier : le rôle du système d'information commerciale (SIC) et son utilité dans le cadre de la mise en œuvre d'une animation commerciale, les règles applicables au traitement et à l'utilisation des données personnelles collectées sur le client (RGPD)

106 - Identifier : les différents canaux de la communication digitale et leurs spécificités et avantages, la réglementation en matière de communication digitale, les bonnes pratiques de communication digitale, les risques pour la responsabilité juridique de l'entreprise et du salarié, la notion de respect du droit à l'image et du droit à la vie privée, les risques liés à l'utilisation des données personnelles ou à l'exploitation de l'identité personnelle et les contraintes légales, la notion de e-réputation

107 - Identifier les facteurs d'atmosphère des espaces numériques de communication

92 - Définir les signes officiels d'identification de la qualité et de l'origine



### Nutrition et sciences de l'alimentation

- 84 - Identifier la nature des constituants alimentaires : les glucides, les protéides, les lipides, les minéraux, les vitamines, les fibres, l'eau
- 93 - Caractériser les types de cuisson : cuisson avec brunissement, cuisson sans brunissement, cuisson combinée
- 94 - Caractériser les modes de cuisson : avec brunissement : rôtir, griller ou sauter, sans brunissement : pocher dans un liquide ou une matière grasse, combinés : ragoût ou braisé

### Sciences appliquées / hygiène

- 97 - Identifier les règles et protocoles applicables à la manipulation, la transformation des produits et à l'utilisation des matériels
- 1 - Repérer les éléments de réglementation sur l'hygiène corporelle et la tenue professionnelle et justifier ces règles
- 2 - Identifier les situations impliquant un lavage des mains
- 3 - Justifier les différentes étapes du lavage hygiénique des mains

## « commercialiser le veau »

Illustration des compétences et savoirs associés à traverser sur la rotation R2  
« commercialiser le veau »  
en lien avec compétences relatives à la communication

### Communication



**76. les enjeux de la communication, la communication écrite et orale, la communication verbale et non verbale, les supports visuels, audiovisuels et numériques de communication, les outils de communication commerciale, les objectifs de la communication commerciale**

**77 · Identifier les outils propres à la vente de produits en boucherie :**

**78 · Identifier les différentes méthodes de vente : vente de contact, vente visuelle, vente à distance**



# Des modules spécifiques

## Quelques suggestions de modules



Module cuissons  
longues



Module réseaux  
médias sociaux



Module cuissons  
rapides

Module  
communication  
orale



Module initiation à  
la connaissance des  
vins

Module théâtre  
"porter sa voix"



Autres modules possibles :

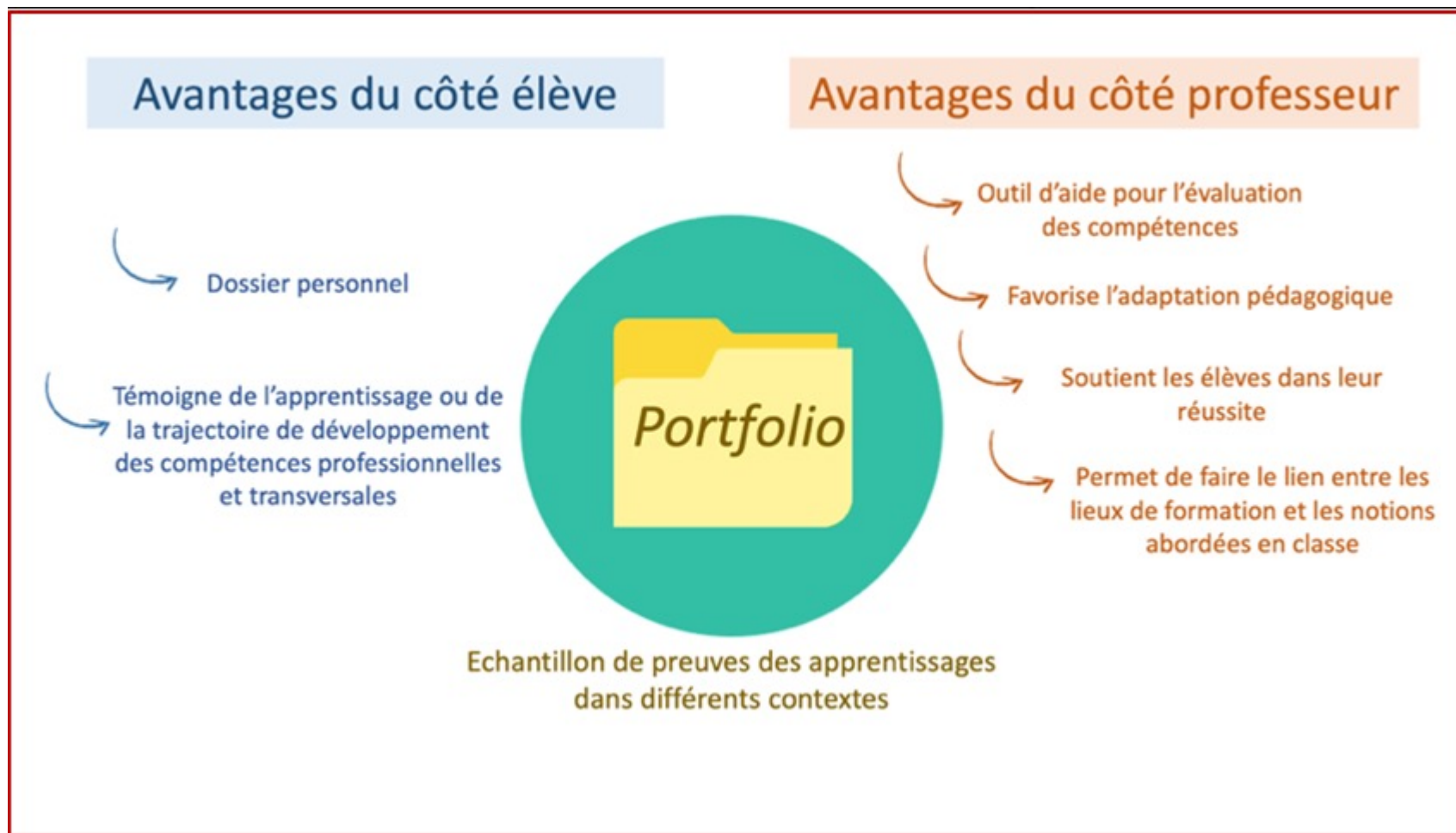
- les ventes additionnelles
- initiation à la charcuterie
- ...

Module décors et  
thématiques de fêtes



Par ailleurs, le  
programme  
national  
Promojeunes  
finance  
également des  
stages à  
destination des  
apprentis

# Le portfolio numérique dans la formation



<https://creg.ac-versailles.fr/la-tracabilite-des-competences-pour-les-eleves-a-besoins-educatifs-particuliers>



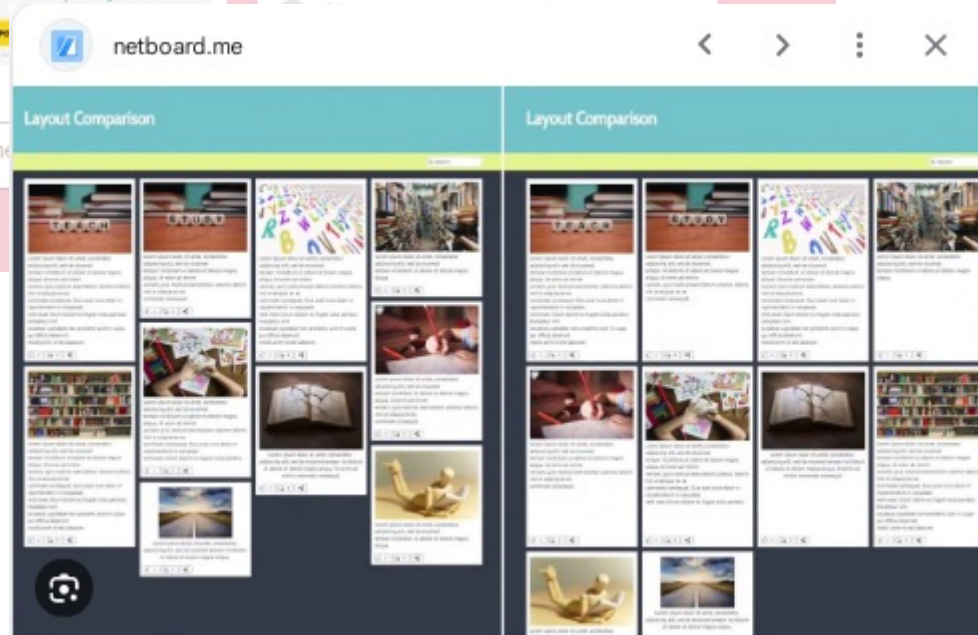
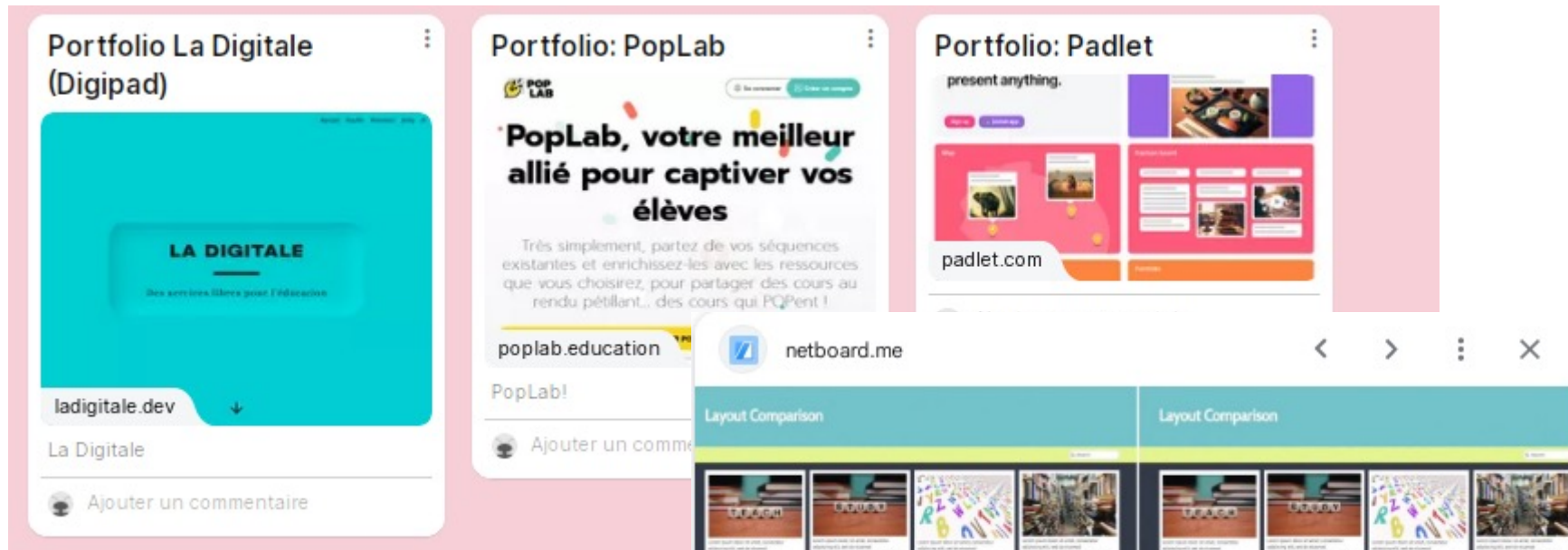
# Le portfolio numérique Un outil, une démarche

La valorisation d'un  
parcours et des  
acquis de l'expérience

Un outil pour l'élève  
(formation tout au long de  
la vie)

La pédagogie de  
l'alternance

Un outil au service de la  
relation avec le tuteur /  
maitre d'apprentissage



# Un exemple de structuration d'un portfolio appliqué au CS VCB




<p><b>Organiser le poste de travail</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>plan de maîtrise sanitaire : guide de bonnes pratiques d'hygiène, registres de traçabilité, fiches d'entretien et nettoyage, plans et protocoles applicables aux préparations, aux nettoyages, au bio-nettoyage, à l'utilisation des matériels, fiches de relevés de température, documents de suivi d'hygiène et de sécurité</li> </ul>	<p><b>Entretien des espaces de travail, de vente et les matériels</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Guide des bonnes pratiques d'hygiène</li> <li>Plans et protocoles applicables</li> </ul>	<p><b>Réaliser l'inventaire physique quotidien</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Documents d'inventaire</li> <li>Comment est réalisé l'inventaire quotidien?</li> </ul>	<p><b>Identifier les besoins et transmettre l'information au laboratoire</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Documents internes de liaison entre le laboratoire et l'espace de vente</li> </ul>	<p><b>Participer aux commandes et à l'approvisionnement des produits et fournitures</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Réaliser un plan d'appel téléphonique pour informer le client du suivi de sa commande</li> <li>Répondre à un client en face à face/par téléphone/mail</li> <li>Bons de commande, de livraison</li> <li>Participation à la passation des commandes fournisseurs (base de données fournisseurs)</li> <li>Préparer les commandes clients</li> <li>Contrôle quantitatif et qualitatif des livraisons</li> </ul>
<p><b>Désapprovisionner et remettre l'espace de vente et les matériels en l'état</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>comment que je procède lorsque que je désapprovisionne ? (photo avant après)</li> </ul>	<p><b>Planter et mettre en valeur l'assortiment des produits</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>photos d'implantation en tenant compte des événements calendaires et/ou des préconisations= mise en scène d'implantation</li> <li>plan d'implantation/ schéma d'implantation</li> </ul>	<p><b>Gérer les déchets</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>photos: la gestion des déchets en boucherie</li> <li>tri et évacuation des déchets</li> </ul>	<p><b>Préparer les produits pour la mise en vente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>mobiliers espace de vente</li> <li>Contribution à la traçabilité des marchandises</li> <li>Fiche de relevé des températures</li> <li>Mise en avant des produits</li> <li>Anticipation des ruptures</li> <li>Réassortiment</li> </ul>	
<p><b>Répondre à la demande du client, proposer des produits, conseiller et informer le client, conclure la vente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Argumentaire de vente</li> </ul>	<p><b>Installer et mettre à jour la signalétique</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>quelle signalétique pour quel produit?</li> <li>photos de la signalétique en entreprise</li> </ul>	<p><b>Maintenir le rayon en état marchand.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>rotation des stocks</li> <li>Mise en valeur des produits et de l'espace commercial</li> </ul>	<p><b>Accueillir le client</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>la prise de contact avec le client (sketch de vente)</li> </ul>	<p><b>Découvrir, identifier et reformuler la demande du client</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sketch de vente</li> </ul>
		<p><b>Proposer des ventes additionnelles et des services associés</b></p>	<p><b>Mettre en œuvre des techniques de transformation, de finition, de conditionnement,</b></p>	<p><b>Réaliser les opérations d'emballage</b></p>

## Des exemples de ressources à collecter dans le portfolio

Ressources
+
...

**Ressources "Amener ses contenants en boucherie"**




francetvinfo.fr

Dans certains supermarchés, on peut désormais amener sa propre boîte en plastique pour acheter la viande ou le fromage à la coupe

[Ajouter un commentaire](#)

**Mon artisan boucher, quel plaisir d'y revenir**



YouTube

Publicité : Mon artisan boucher, quel plaisir d'y revenir !

[Ajouter un commentaire](#)


**Théâtralisation**

Théâtralisation d'un commerce de bouche

Concrètement, après avoir passé le cap de l'artisan, aller dans un magasin ne relève plus vraiment du spectacle, mais de la routine. Une bonne expérience client se mesure via deux critères : des facteurs comme la qualité du service, la présentation des produits, le temps de file ou encore le temps d'attente.

Quand de nombreuses petites, le travail des artisans des métiers de bouche a été relégué au second plan du service proposé aux clients en magasin. Les boutiques ont été agencées pour proposer un service rapide, mais impersonnel, où le travail de l'artisan n'est pas visible.

En nous inspirant du théâtre ou les spectateurs se déplacent pour assister à un spectacle qui embellit leur soirée, nous concevons nos commerces de bouche pour planer l'artisan au centre de l'attention de ses clients. Le concept de théâtralisation de commerce nous permet par divers moyens de recréer le travail de l'artisan dans ses boutiques.




DOCX

Théâtralisation d'un commerce de bouche

[Ajouter un commentaire](#)

**Valoriser l'offre commerciale**




nakide.fr

La Boucherie Delmas - nakide

[Ajouter un commentaire](#)

**Communication digitale pour augmenter son trafic client**




YouTube

Comment avoir plus de clients dans ma boucherie

[Ajouter un commentaire](#)


**Boucherie avec dégustation, un concept en vogue**



nakide.fr

Boucherie avec dégustation, un concept en vogue - nakide

**Boucherie, Charcuterie, Traiteur... futurs acteurs du snacking?**




blog.gastronomeprofession...

Boucherie, Charcuterie, Traiteur... futurs acteurs du snacking ?

[Ajouter un commentaire](#)

**Règlementation: vente d'alcool à emporter**



boucherie-france.org

Vente d'alcool à emporter - CFBCT

[Ajouter un commentaire](#)

# Des exemples de ressources à collecter dans le portfolio

Réseaux sociaux:  
pourquoi et comment les  
utiliser?



artisans-gourmands.fr

Les réseaux sociaux : pourquoi et comment les utiliser? - Artisans Gourmands

Ajouter un commentaire

Réussir la décoration de  
sa boucherie



Réussir la décoration de sa boucherie

Ajouter un commentaire

Commerçants, en avant  
vers le numérique.



francenum.gouv.fr

Commerçants, en avant vers le numérique : Guide pratique pour les commerçants de proximité - francenum.gouv.fr

Ajouter un commentaire

Quelle stratégie de  
communication pour une  
boucherie?



Quelle stratégie de communication pour une boucherie ?

Ajouter un commentaire

17 idées de promotion  
des ventes



xlssoft.fr

17 idées de promotion des ventes à mettre en place rapidement - XL Soft

Ajouter un commentaire

Le veau façon grand-  
mère, vous risquez d'y  
prendre goût.



bravoleveau.com

Approvisionnement des  
produits



PDF

approvisionnement des produits

Source: "La boucherie française " N°882 Octobre 2023

Démarque- Protection  
des dénominations  
relatives à la viande



PDF

de marque protection des dénominations relatives à la viande

Source: "La boucherie française "

## Comment l'apprenant témoigne de son apprentissage ?

En réalisant une analyse réflexive

- L'analyse réflexive peut être réalisée sous forme d'interview avec la collaboration d'un camarade
- L'analyse réflexive peut être réalisée sous forme d'interview avec l'enseignant
- L'analyse réflexive peut être réalisée à l'écrit à partir d'une fiche d'activité

# La fiche d'activité pour guider l'apprenant lors de son analyse réflexive

EXEMPLE:

FICHE DESCRIPTIVE D'ACTIVITÉ n°.....			
Intitulé de l'activité professionnelle			
Nom de l'enseigne			
Date de l'activité			
Condition de réalisation	<input type="checkbox"/> en autonomie <input type="checkbox"/> accompagné(e) <input type="checkbox"/> en observation		
Compétences professionnelles mobilisées	<table border="1"> <tr> <td><b>Bloc de compétences 1</b> <input type="checkbox"/> Approvisionner et mettre en valeur des espaces de vente</td> <td><b>Bloc de compétences 2</b> <input type="checkbox"/> Mettre en œuvre, personnaliser et développer la relation client</td> </tr> </table>	<b>Bloc de compétences 1</b> <input type="checkbox"/> Approvisionner et mettre en valeur des espaces de vente	<b>Bloc de compétences 2</b> <input type="checkbox"/> Mettre en œuvre, personnaliser et développer la relation client
<b>Bloc de compétences 1</b> <input type="checkbox"/> Approvisionner et mettre en valeur des espaces de vente	<b>Bloc de compétences 2</b> <input type="checkbox"/> Mettre en œuvre, personnaliser et développer la relation client		
Objectif(s) de l'activité	Description des résultats attendus et/ou des objectifs fixés (quantitatifs et/ou qualitatifs)		
Le contexte	Le moment de l'activité (quand ?), la raison de l'activité (pourquoi ?)		
Le lieu	Le(s) endroit(s) de réalisation de l'activité		
Les acteurs	Qualifier le/les acteur(s) ayant participé à cette activité, relations entre les acteurs		
Les outils	Tous les outils utilisés : matériel professionnel, logiciels, supports ...		
Description de l'activité	La description détaillée de la réalisation de l'activité : chaque action réalisée, les choix effectués, les essais, l'utilisation des moyens à disposition (outils, délais, personnes ressource).		
Le(s) résultat(s) obtenu(s)	Sur le plan professionnel C1 : meilleure connaissance des produits ? de l'entreprise ? du marché ? de l'environnement commercial ? vente réalisée ? solution de paiement et de livraison proposée ? et justifier C2 : client satisfait ? client fidélisé ? et justifier		
Bilan réflexif	Analyse de votre action : Quelles sont les réussites, les difficultés ? Quelles sont les compétences et connaissances mobilisées (même partiellement) ? Quels sont mes acquis (re dont vous êtes maintenant capable après avoir fait cette activité) ?		
Proposition(s) d'amélioration	Quelles sont les compétences et connaissances à développer ou à acquérir ? Comment les développer ou les acquérir ? Comment les mettre en pratique lors de la prochaine activité[que dois-je FAIRE] ?		

# NATURE DES TRAVAUX PROFESSIONNELS AU FIL DE LA FORMATION → SERA MOBILISÉ DANS LE CADRE DE LA CERTIFICATION

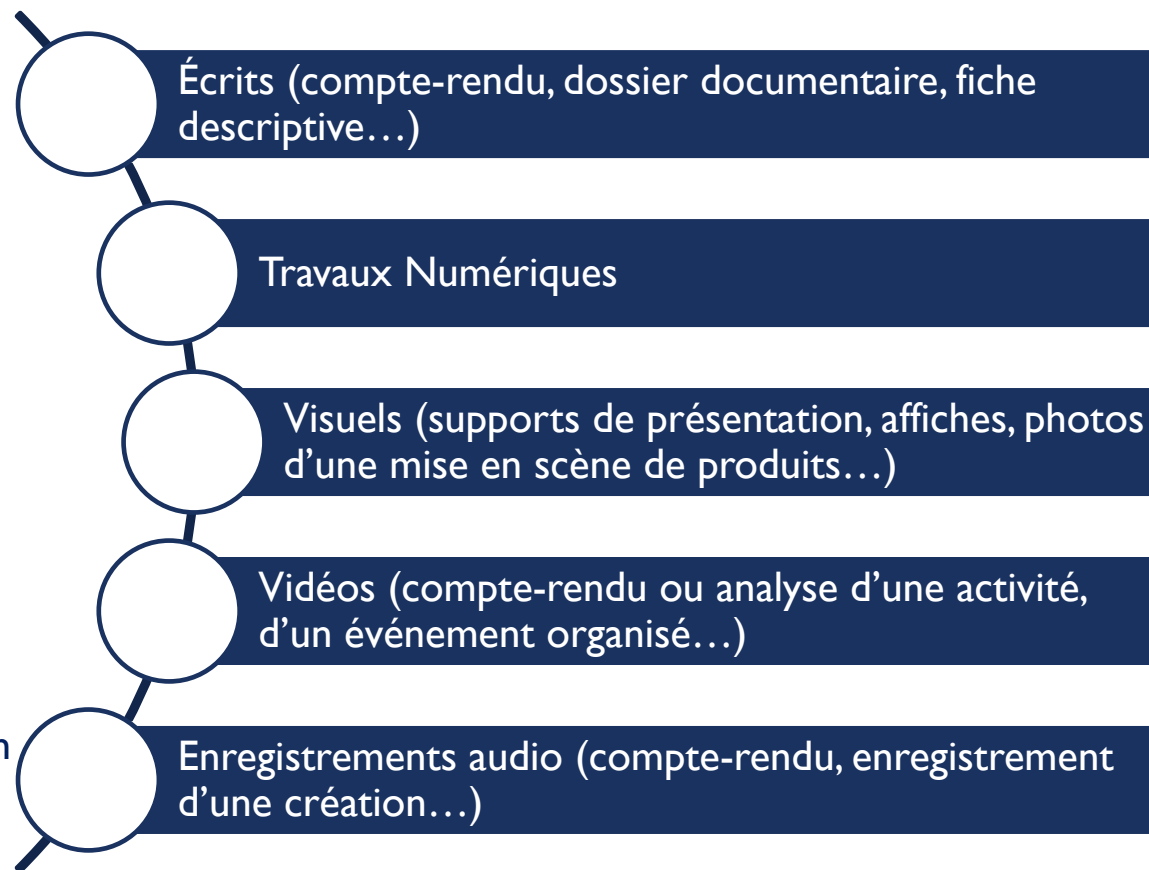


*Pôle 1 (CCF ou ponctuel)* « Cette épreuve prend appui sur la constitution par le candidat d'un portfolio numérique qu'il réalise au fur et à mesure de sa formation. Le contenu du portfolio permet au candidat de présenter des travaux professionnels réalisés en entreprise et en établissement de formation et d'explicitier les travaux qu'il a sélectionnés. Il peut être diversement constitué... »

*Pôle 2 (CCF)* Le contrôle en cours de formation est conduit à partir des travaux professionnels du candidat réalisés durant le cycle de formation, à la fois en entreprise et en établissement de formation.



1. En établissement de formation
2. En Période de formation en entreprise
3. En projet pédagogique





# TROIS QUESTIONNEMENTS POUR TROIS ENJEUX

## Comment...

Faire émerger la  
compétence ?

Mettre en place les  
conditions pour que  
l'élève puisse verbaliser  
son expérience et  
analyser sa pratique (écrit,  
oral...)

Permettre à l'évaluateur  
d'appréhender le contexte ?

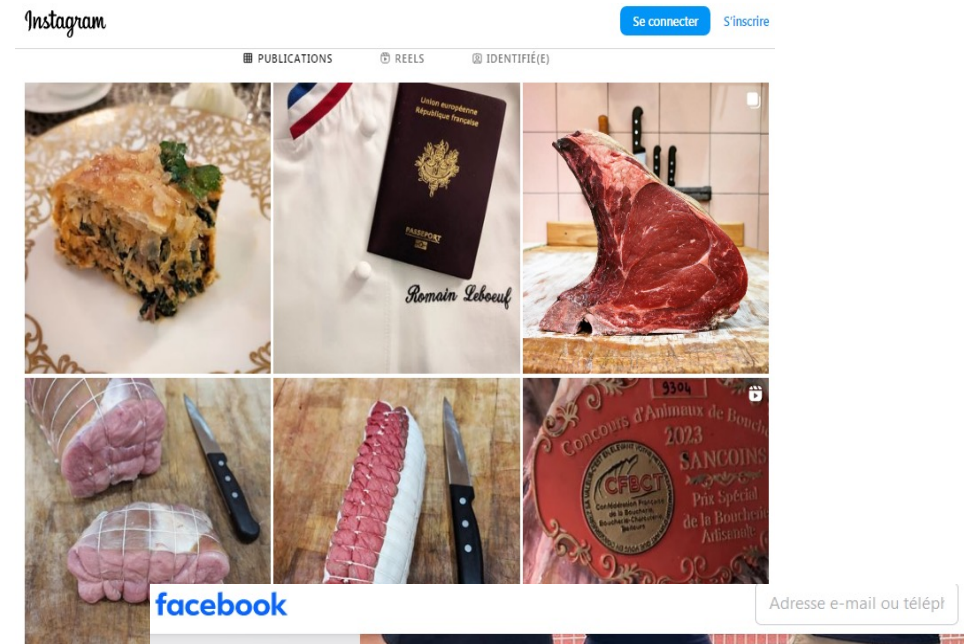
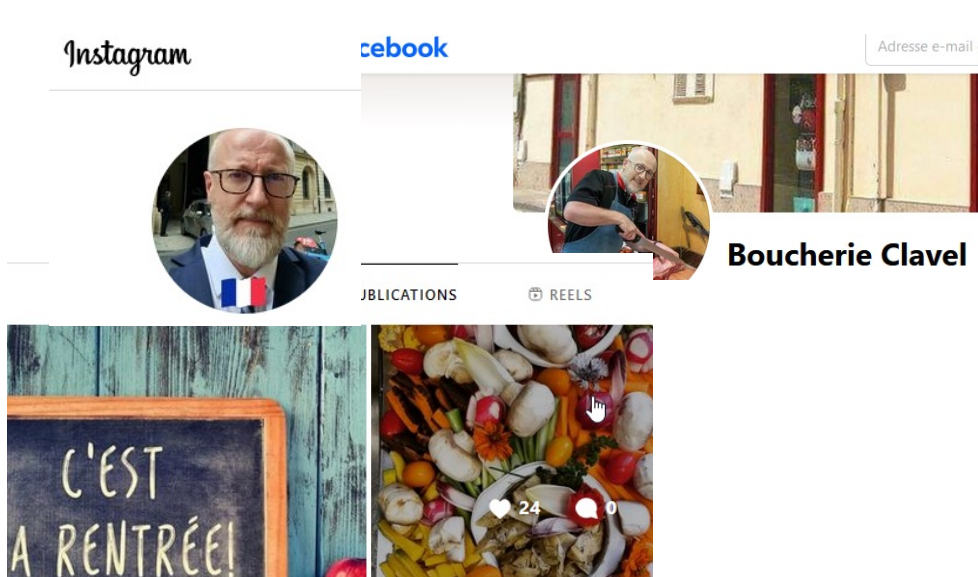
L'élève recense les éléments  
éclairants (contexte, activité  
réalisée, les consignes  
données, les tâches  
effectuées, les outils ou  
supports utilisés, les  
contraintes et difficultés,  
résultats...)

Garder la trace des travaux ?

Un support de  
valorisation organisé des  
travaux les plus  
représentatifs : portfolio  
numérique

# Le numérique au service de la professionnalisation et des apprentissages

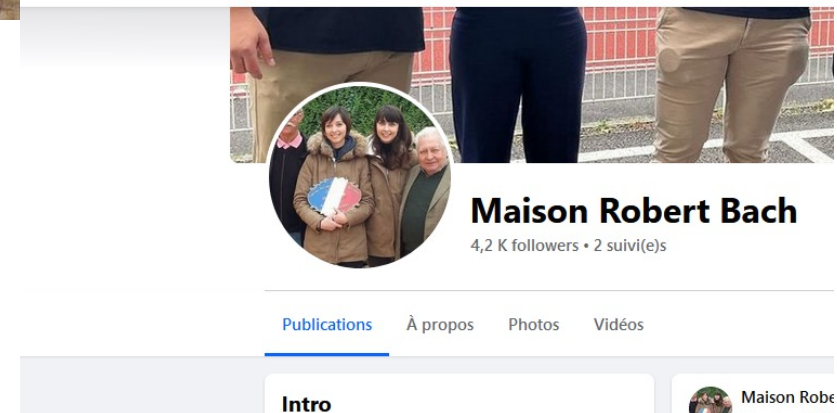
Des réseaux sociaux devenus incontournables...



Et des usages qui s'apprennent



**Ressources pour des usages responsables sur Internet**





**RÉPUBLIQUE  
FRANÇAISE**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*



**IGÉSR**

**INSPECTION GÉNÉRALE  
DE L'ÉDUCATION, DU SPORT  
ET DE LA RECHERCHE**

# **CERTIFICAT DE SPÉCIALISATION VENTE-CONSEIL EN BOUCHERIE**

## ***MODALITÉS DE CERTIFICATION***

**Annexe IV b – Règlement d'examen**  
*Spécialité « Vente-conseil en boucherie » de mention complémentaire (niveau 3)*

<p><b>Mention complémentaire de niveau 3</b></p> <p><b>Spécialité</b></p> <p><b>« Vente-conseil en boucherie »</b></p>			<p><b>Scolaire</b> (établissement public et privé sous contrat)</p> <p><b>Apprentissage</b> (CFA habilité au CCF ou CFA porté par un EPLE, GRETA ou GIP-FCIP assurant toute la formation théorique)</p> <p><b>Formation professionnelle continue</b> (établissement public)</p>		<p><b>Scolaire</b> (établissement privé hors contrat)</p> <p><b>Apprentissage</b> (CFA non habilité au CCF)</p> <p><b>Formation professionnelle continue</b> (établissement privé)</p> <p><b>Enseignement à distance</b></p> <p><b>Candidats justifiant de trois années d'activités professionnelles</b></p>	
					<b>Mode</b>	<b>Durée</b>
<b>Épreuves</b>	<b>Unité</b>	<b>Coef.</b>	<b>Mode</b>		<b>Durée</b>	
<b>UNITÉS PROFESSIONNELLES</b>						
<b>EP 1 – Approvisionnement et mise en valeur des espaces de vente</b>	<b>UP 1</b>	<b>6</b>	<b>CCF<sup>1</sup></b>		Ponctuel Oral	25 min
<b>EP 2 – Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client</b>	<b>UP 2</b>	<b>8</b>	<b>CCF</b>		Ponctuel Pratique et oral	30 min (dont 10 min d'oral)
<p><sup>1</sup> Contrôle en Cours de Formation</p>						

## Domaine des Activités Professionnelles

### Pôle 1

#### Approvisionnement et mise en valeur des espaces de vente

- Organisation et entretien des espaces de vente
- Valorisation de l'assortiment des produits

### Pôle 2

#### Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client

- Conseil et vente au client
- Participation au développement de la relation client

## Épreuves

## Unités

### ÉPREUVE EP1 :

#### Approvisionnement et mise en valeur des espaces de vente

UP1

Coeff. 6

### ÉPREUVE EP2 :

#### Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client

UP2

Coeff. 8

## Épreuves

### ÉPREUVE EP1 : Approvisionnement et mise en valeur des espaces de vente

Cette épreuve prend appui sur la constitution par le candidat d'un portfolio numérique qu'il réalise au fur et à mesure de sa formation. Le contenu du portfolio permet au candidat de présenter des travaux professionnels réalisés en entreprise et en établissement de formation et d'explicitier les travaux qu'il a sélectionnés. Il peut être constitué

- document,
- photographie,
- vidéo,
- enregistrement audio ou tout type de support)

fournit des traces des activités professionnelles réalisées. L'activité et le contexte de ces travaux sont précisés.

Les supports présents dans le portfolio doivent couvrir obligatoirement les compétences globales présentées dans le tableau à suivre.



## Épreuves

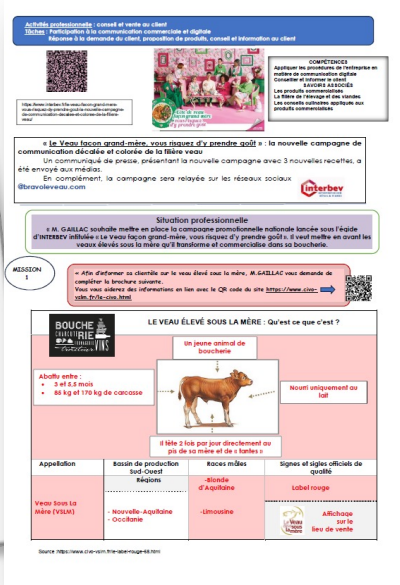
### ÉPREUVE EP1 :

## Approvisionnement et mise en valeur des espaces de vente

Compétences globales	Compétences opérationnelles correspondantes
Organiser le poste de travail	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Contrôler la propreté de l'environnement de travail et des matériels</li> <li>-Mettre en service les matériels et préparer les fournitures de conditionnement</li> <li>-Contrôler le bon fonctionnement des matériels et équipements</li> <li>-Contrôler et consigner les températures des équipements</li> </ul>
Entretenir les espaces de travail, de vente et les matériels	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Appliquer les protocoles de nettoyage et de désinfection, en mettant en œuvre des pratiques respectueuses de l'environnement</li> <li>-Compléter les documents de traçabilité des nettoyages</li> </ul>
Préparer les produits pour la mise en vente	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Identifier les produits à mettre en rayon</li> <li>-Effectuer les opérations techniques préalables à la mise en vente des produits</li> <li>-Disposer les produits dans les contenants adaptés</li> <li>-Mettre en œuvre la rôtisserie et mettre en cuisson les viandes, volailles et garnitures</li> </ul>
Implanter et mettre en valeur l'assortiment des produits	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Implanter les produits dans le respect de la réglementation, de la stratégie commerciale de l'entreprise, et des spécificités des produits vendus</li> <li>-Mettre en valeur et présenter les produits</li> <li>-Aménager et mettre en scène les espaces de vente</li> </ul>
Appliquer les règles d'étiquetage	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Calculer un prix de vente et appliquer une réduction</li> <li>-Renseigner et apposer les étiquettes en tenant compte de la dénomination du produit tout au long de l'activité</li> </ul>
Maintenir en état marchand le rayon	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Réapprovisionner les denrées, produits et préparations ; réorganiser le rayon et la rôtissoire tout au long de l'activité</li> <li>-Détecter et retirer les produits non commercialisables en l'état</li> <li>-Valoriser les morceaux de viande et les fausses coupes</li> <li>-Anticiper les ruptures potentielles de produits et rendre compte</li> </ul>

Les travaux présentés peuvent être en lien avec d'autres compétences du pôle 1. Une même activité professionnelle peut illustrer plusieurs compétences. Un tableau récapitulatif regroupe les compétences opérationnelles décrites dans le portfolio du candidat.

# ÉPREUVE EP1 : Approvisionnement et mise en valeur des espaces de vente



Portfolio numérique + autres supports travaillés au cours de la formation



Mention complémentaire « Vente-conseil en boucherie »	
EP 1 - MODE CCF	
Approvisionnement et mise en valeur des espaces de vente	
Séance :	NOTE /20
Observations, commentaires (justification de la note)	

Compétences	Critères et indicateurs d'évaluation	PROFIL					PROFIL FINAL							
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5			
Activité Professionnelle 1 - Organisation et entretien des espaces de vente	Organiser le point de vente													
	Entretien des espaces de vente													
	Soigner l'hygiène professionnelle													
	Respecter les règles d'hygiène et de sécurité													
	Assurer la sécurité des personnes													

Notions et règles d'hygiène	Les règles d'hygiène et de sécurité applicables conformément à la réglementation												
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5		
Connaître le rôle des différents produits													
Respecter les règles d'hygiène et de sécurité													
Assurer la sécurité des personnes													



IEN veille au bon déroulement de l'ensemble du processus

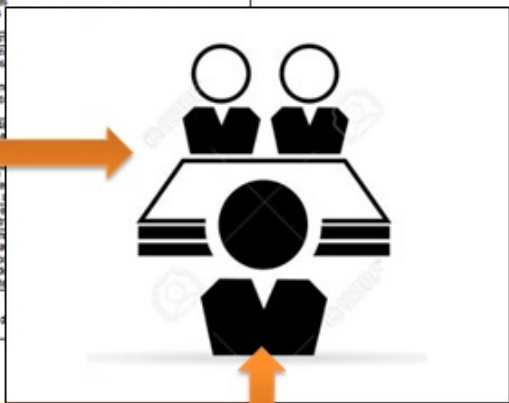




## ÉPREUVE EP1 : Approvisionnement et mise en valeur des espaces de vente



Pôle 1 – Approvisionnement et mise en valeur des espaces de vente			
Activités professionnelles	Tâches	Compétences globales	Compétences opérationnelles
Organisation du poste de travail	Organisation du poste de travail	Organiser le poste de travail	- Contrôler la propreté de l'environnement de travail et des matières - Mettre en service les matières et préparer les fournitures de conditionnement - Contrôler le bon fonctionnement des matériels et équipements - Contrôler et consigner les températures des équipements
	Entretien des espaces de travail, de vente et des matières	Entretien des espaces de travail, de vente et des matières	- Appliquer les protocoles de nettoyage et de désinfection, en mettant en œuvre des pratiques respectueuses de l'environnement - Compléter les documents de traçabilité des nettoyages
Organisation et entretien des espaces de ventes	Inventaire physique quotidien	Réaliser l'inventaire physique quotidien	- Contrôler qualitativement et quantitativement les denrées, produits, préparations et fournitures présents dans les espaces de vente et en réserve et prendre les mesures nécessaires - Contrôler les DLC, DDM et DCR - Renseigner les documents d'inventaire
	Identification des besoins et transmission au laboratoire	Identifier les besoins et transmettre l'information au laboratoire	- Renseigner compte des besoins en matières premières et préparations au responsable - Transmettre la demande au laboratoire après validation du responsable
Participation aux commandes et à l'approvisionnement des produits et fournitures	Participation aux commandes et à l'approvisionnement des produits et fournitures	Participer aux commandes et à l'approvisionnement des produits et fournitures	- Participer aux commandes - Ranger les produits dans stocks
	Gestion des déchets	Gérer les déchets	- Appliquer les règles de tri
Valorisation de l'assortiment des produits	Préparation des produits pour la mise en vente	Préparer les produits pour la mise en vente	- Identifier les produits à trier - Structurer les opérations produits - Disposer les produits dans les présentoirs - Mettre en œuvre la rotation des produits
	Implantation et mise en valeur de l'assortiment des produits	Implanter et mettre en valeur l'assortiment des produits	- Implanter les produits de manière commerciale de l'assortiment
Application des règles d'étiquetage	Appliquer les règles d'étiquetage	Appliquer les règles d'étiquetage	- Calculer un prix de vente - Renseigner et apposer le prix du produit tout au long de la chaîne de vente
Installation et mise à jour signalétique	Installation et mise à jour signalétique	Installer et mettre à jour la signalétique	- Contrôler les affichages et signalétiques - Réviser, installer et modifier la signalétique
	Maintenance du rayon en état marchand	Maintenir le rayon en état marchand	- Approvisionner les denrées et la réassortir tout au long de la journée - Détecter et retirer les produits défectueux - Valoriser les morceaux de produits - Anticiper les ruptures de stock - Vérifier les états et stocker les produits - Effectuer les opérations de rangement des matériels et équipements



Proposition de note pour le Jury académique



### Un exposé (10 minutes maximum)

Présentation oralement le contexte de l'entreprise dans lequel il a été formé  
Présentation de deux activités issues de son portfolio. Ces deux activités sont choisies par la commission d'évaluation.  
Le candidat s'appuie sur son portfolio et peut se munir d'un support ou document de son choix exploitable le jour de l'épreuve.



### Un entretien (15 minutes)

La commission d'évaluation questionne le candidat sur la base des activités développées dans le cadre de la formation. Ce questionnement amène le candidat à démontrer la maîtrise des compétences du bloc 1 « Approvisionner et mettre en valeur l'espace de vente »,  
**qu'il s'agisse des compétences abordées dans le portfolio ou de toute autre compétence du bloc 1.**

#### 1. Objectifs et contenu de l'épreuve

Cette épreuve vise à apprécier l'aptitude du candidat à mobiliser ses compétences acquises et les savoirs associés dans le cadre de situations professionnelles relevant du pôle 2

« Mise en œuvre, personnalisation développement de la relation client »

#### 2. Critères d'évaluation

L'évaluation des acquis du candidat s'appuie sur les compétences opérationnelles et les résultats attendus correspondant aux activités professionnelles du pôle 2 :

- Conseil et vente au client ;
- Participation au développement de la relation client.

Mode CCF

ÉPREUVE EP2 :  
Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client



\*



\* Le portfolio peut servir également pour collecter les travaux réalisés sur l'année de formation sur le pôle EP2



L'IGEN veille au bon déroulement de l'ensemble du processus

Mention Complémentaire  
EP2 - Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client

Item et présentoir (de 16 à 20 articles)

Numéro du (des) candidat(s)  
Centre d'examen

Mention complémentaire  
« Vente-conseil en boucherie »

EP2 - MODE CCF  
Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client — coefficient 8

Séance : /20

NOTE /20

Observations, commentaires (à la satisfaction de la note)

Composition du jury/du jury d'évaluation

N° / N°  
Membre(s) de l'établissement d'enseignement professionnel du (de) (le) candidat(s)

N° / N°  
Membre(s) de l'IGEN

Mention Complémentaire  
EP2 - Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client

Compétences	Critères et Indicateurs d'évaluation	PROFIL A				PROFIL B				PROFIL C			
		A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D
<b>Activité Professionnelle 3 - Conseil et vente au client</b>													
Accueillir le client	L'accueil du client par un vendeur compétent, courtois et respectueux de la personne du client. La réalisation de la vente et l'accompagnement du client jusqu'à la sortie de la boutique.												
Déterminer, identifier et recommander le produit	La communication est efficace et respectueuse, en fonction du handicap du client. La connaissance du produit est suffisante.												
Répondre à la demande du client	La réponse, les informations et conseils sont pertinents et adaptés aux attentes du client. Le vendeur est capable de proposer des alternatives de produits.												
Mettre en œuvre les techniques de présentation de produits	L'habileté de présentation, l'attention, la connaissance, l'attachement et la capacité de conseil sont mises en œuvre de manière respectueuse et professionnelle.												
Proposer des ventes complémentaires	Des ventes additionnelles et des ventes croisées sont proposées. Le client est satisfait et remercié.												
Réaliser la clôture commerciale	La clôture de la vente est effectuée de manière respectueuse et professionnelle.												
<b>Activité Professionnelle 4 - Participation au développement de la relation client</b>													
Participer à la mise en œuvre de stratégies commerciales	L'application de la mise en œuvre de stratégies commerciales est respectée.												

Mention Complémentaire  
EP2 - Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client

Participer à la communication commerciale	Participer à la réalisation de la vente	Participer à la présentation et à la mise en œuvre de stratégies commerciales
La contribution à la communication commerciale est effective et respectueuse.	La participation à la réalisation de la vente est efficace et respectueuse.	La participation à la réalisation de la vente est efficace et respectueuse.

Bilan final de la note EP2:

NA	EN	AC	EX

Évolution du candidat sur la durée de formation :

Proposition de note pour le Jury académique



# Mode PONCTUEL

## ÉPREUVE EP2 : Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client

20 Minutes  
En magasin, une phase de vente-conseil significative, réelle, ou à défaut simulée



10 minutes  
Une phase d'entretien



par un questionnaire approprié, la commission d'évaluation conduit le candidat à expliciter les activités réalisées durant la première partie et à démontrer plus largement la maîtrise des compétences du bloc de compétences 2.

le candidat doit réaliser des techniques de transformation, finition et conditionnement du bloc de compétences 2, dont, à minima, les techniques suivantes : piécer un steak, couper une côte, trancher un produit de charcuterie à la trancheuse et ficeler un rôti..



Proposition de note pour le Jury académique

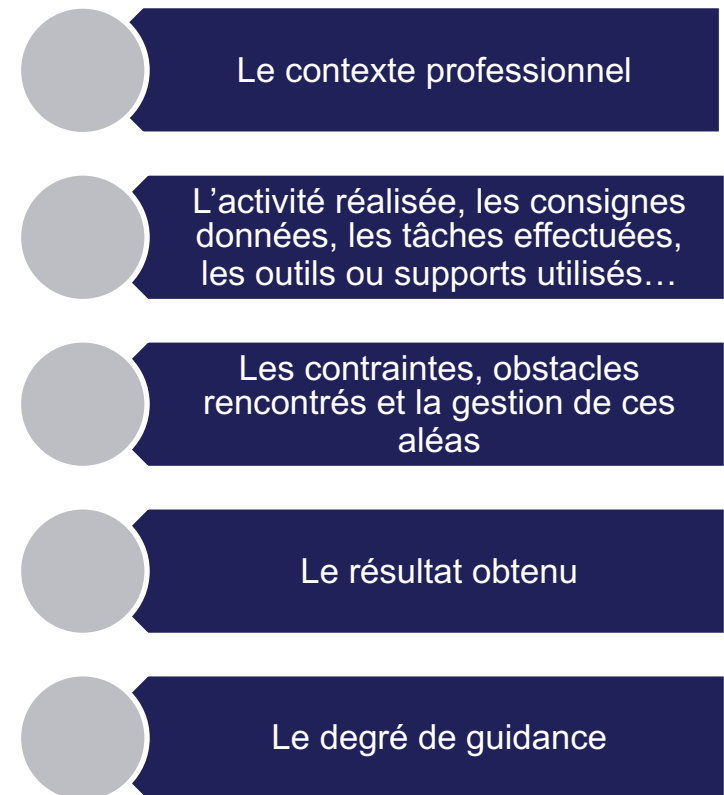
Évaluation Complémentaire		Évaluation Complémentaire																						
EP2 - Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client		EP2 - Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client																						
Nom et prénom de (de la) candidat(e)		Nom et prénom de (de la) candidat(e)																						
<p>Titre de la prestation :</p> <p>Mention complémentaire « Vente-conseil en boucherie »</p> <p>EP2 - MODE PONCTUEL</p> <p>Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client – coefficient 8</p>		<p>Compétences</p> <p>Activité Professionnelle 3: Conseil et vente au client</p>																						
<p>Date de l'épreuve :</p> <p>NOTE / 20</p>		<table border="1"> <thead> <tr> <th>Activité</th> <th>Grilles d'indicateurs d'évaluation</th> <th>PROFIL</th> </tr> <tr> <th></th> <th></th> <th>1 2 3 4</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Accueillir le client</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>recevoir le client en fonction des besoins et attentes du client</li> <li>la politesse, le sourire, la disponibilité, la courtoisie, la propreté, la tenue, la présentation, le langage, le comportement, la maîtrise de la langue, la connaissance des produits, la connaissance des techniques de transformation, la connaissance des techniques de conditionnement, la connaissance des techniques de conservation, la connaissance des techniques de présentation</li> </ul> </td> <td></td> </tr> <tr> <td>Préparer les opérations de vente</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>la présentation des produits, le conseil, le conseil personnalisé, la maîtrise de la langue, la politesse, le sourire, la disponibilité, la courtoisie, la propreté, la tenue, la présentation, le langage, le comportement, la maîtrise de la langue, la connaissance des produits, la connaissance des techniques de transformation, la connaissance des techniques de conditionnement, la connaissance des techniques de conservation, la connaissance des techniques de présentation</li> </ul> </td> <td></td> </tr> <tr> <td>Participer à la prestation commerciale</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>la participation à la prestation commerciale, la maîtrise de la langue, la politesse, le sourire, la disponibilité, la courtoisie, la propreté, la tenue, la présentation, le langage, le comportement, la maîtrise de la langue, la connaissance des produits, la connaissance des techniques de transformation, la connaissance des techniques de conditionnement, la connaissance des techniques de conservation, la connaissance des techniques de présentation</li> </ul> </td> <td></td> </tr> <tr> <td>Participer à la prestation commerciale</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>la participation à la prestation commerciale, la maîtrise de la langue, la politesse, le sourire, la disponibilité, la courtoisie, la propreté, la tenue, la présentation, le langage, le comportement, la maîtrise de la langue, la connaissance des produits, la connaissance des techniques de transformation, la connaissance des techniques de conditionnement, la connaissance des techniques de conservation, la connaissance des techniques de présentation</li> </ul> </td> <td></td> </tr> <tr> <td>Participer à la prestation commerciale</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>la participation à la prestation commerciale, la maîtrise de la langue, la politesse, le sourire, la disponibilité, la courtoisie, la propreté, la tenue, la présentation, le langage, le comportement, la maîtrise de la langue, la connaissance des produits, la connaissance des techniques de transformation, la connaissance des techniques de conditionnement, la connaissance des techniques de conservation, la connaissance des techniques de présentation</li> </ul> </td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		Activité	Grilles d'indicateurs d'évaluation	PROFIL			1 2 3 4	Accueillir le client	<ul style="list-style-type: none"> <li>recevoir le client en fonction des besoins et attentes du client</li> <li>la politesse, le sourire, la disponibilité, la courtoisie, la propreté, la tenue, la présentation, le langage, le comportement, la maîtrise de la langue, la connaissance des produits, la connaissance des techniques de transformation, la connaissance des techniques de conditionnement, la connaissance des techniques de conservation, la connaissance des techniques de présentation</li> </ul>		Préparer les opérations de vente	<ul style="list-style-type: none"> <li>la présentation des produits, le conseil, le conseil personnalisé, la maîtrise de la langue, la politesse, le sourire, la disponibilité, la courtoisie, la propreté, la tenue, la présentation, le langage, le comportement, la maîtrise de la langue, la connaissance des produits, la connaissance des techniques de transformation, la connaissance des techniques de conditionnement, la connaissance des techniques de conservation, la connaissance des techniques de présentation</li> </ul>		Participer à la prestation commerciale	<ul style="list-style-type: none"> <li>la participation à la prestation commerciale, la maîtrise de la langue, la politesse, le sourire, la disponibilité, la courtoisie, la propreté, la tenue, la présentation, le langage, le comportement, la maîtrise de la langue, la connaissance des produits, la connaissance des techniques de transformation, la connaissance des techniques de conditionnement, la connaissance des techniques de conservation, la connaissance des techniques de présentation</li> </ul>		Participer à la prestation commerciale	<ul style="list-style-type: none"> <li>la participation à la prestation commerciale, la maîtrise de la langue, la politesse, le sourire, la disponibilité, la courtoisie, la propreté, la tenue, la présentation, le langage, le comportement, la maîtrise de la langue, la connaissance des produits, la connaissance des techniques de transformation, la connaissance des techniques de conditionnement, la connaissance des techniques de conservation, la connaissance des techniques de présentation</li> </ul>		Participer à la prestation commerciale	<ul style="list-style-type: none"> <li>la participation à la prestation commerciale, la maîtrise de la langue, la politesse, le sourire, la disponibilité, la courtoisie, la propreté, la tenue, la présentation, le langage, le comportement, la maîtrise de la langue, la connaissance des produits, la connaissance des techniques de transformation, la connaissance des techniques de conditionnement, la connaissance des techniques de conservation, la connaissance des techniques de présentation</li> </ul>	
Activité	Grilles d'indicateurs d'évaluation	PROFIL																						
		1 2 3 4																						
Accueillir le client	<ul style="list-style-type: none"> <li>recevoir le client en fonction des besoins et attentes du client</li> <li>la politesse, le sourire, la disponibilité, la courtoisie, la propreté, la tenue, la présentation, le langage, le comportement, la maîtrise de la langue, la connaissance des produits, la connaissance des techniques de transformation, la connaissance des techniques de conditionnement, la connaissance des techniques de conservation, la connaissance des techniques de présentation</li> </ul>																							
Préparer les opérations de vente	<ul style="list-style-type: none"> <li>la présentation des produits, le conseil, le conseil personnalisé, la maîtrise de la langue, la politesse, le sourire, la disponibilité, la courtoisie, la propreté, la tenue, la présentation, le langage, le comportement, la maîtrise de la langue, la connaissance des produits, la connaissance des techniques de transformation, la connaissance des techniques de conditionnement, la connaissance des techniques de conservation, la connaissance des techniques de présentation</li> </ul>																							
Participer à la prestation commerciale	<ul style="list-style-type: none"> <li>la participation à la prestation commerciale, la maîtrise de la langue, la politesse, le sourire, la disponibilité, la courtoisie, la propreté, la tenue, la présentation, le langage, le comportement, la maîtrise de la langue, la connaissance des produits, la connaissance des techniques de transformation, la connaissance des techniques de conditionnement, la connaissance des techniques de conservation, la connaissance des techniques de présentation</li> </ul>																							
Participer à la prestation commerciale	<ul style="list-style-type: none"> <li>la participation à la prestation commerciale, la maîtrise de la langue, la politesse, le sourire, la disponibilité, la courtoisie, la propreté, la tenue, la présentation, le langage, le comportement, la maîtrise de la langue, la connaissance des produits, la connaissance des techniques de transformation, la connaissance des techniques de conditionnement, la connaissance des techniques de conservation, la connaissance des techniques de présentation</li> </ul>																							
Participer à la prestation commerciale	<ul style="list-style-type: none"> <li>la participation à la prestation commerciale, la maîtrise de la langue, la politesse, le sourire, la disponibilité, la courtoisie, la propreté, la tenue, la présentation, le langage, le comportement, la maîtrise de la langue, la connaissance des produits, la connaissance des techniques de transformation, la connaissance des techniques de conditionnement, la connaissance des techniques de conservation, la connaissance des techniques de présentation</li> </ul>																							
<p>Observations, commentaires (qualification de la note)</p>		<p>Activité Professionnelle 4: Participation au développement de la relation client</p>																						
<p>Compétences de la commission d'évaluation :</p> <p>Nom / M. Professeur(e) d'enseignement professionnel et de la culture générale</p> <p>Nom / M. Professeur(e) de la culture de la cuisine et de la cuisine française</p> <p>Nom / M. Professeur(e) d'enseignement professionnel et de la culture générale</p>		<p>Participer à la prestation commerciale</p> <p>la participation à la prestation commerciale, la maîtrise de la langue, la politesse, le sourire, la disponibilité, la courtoisie, la propreté, la tenue, la présentation, le langage, le comportement, la maîtrise de la langue, la connaissance des produits, la connaissance des techniques de transformation, la connaissance des techniques de conditionnement, la connaissance des techniques de conservation, la connaissance des techniques de présentation</p>																						

## L'évaluation des acquis (EP1 et EP2)

Pour fonder le positionnement sur un palier de compétences, l'évaluateur doit disposer des travaux professionnels et d'informations complémentaires qui engagent l'apprenant dans une pratique réflexive :

### LES PALIERS DE COMPÉTENCES Objectif identifier le profil de l'apprenant à travers son palier d'évolution

Palier 1 NA *	Palier 2 ED **	Palier 3 AC ***	Palier 4 EX ****
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Non acquis, les résultats sont très inférieurs aux exigences. Absence totale de maîtrise.</li> <li>• Les écarts observés compromettent totalement les activités et l'acte final.</li> <li>• Les règles relatives à l'hygiène et à la sécurité appliquées par le candidat sont incompatibles avec les exigences et la réglementation liées au métier.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En difficulté, les résultats sont en dessous des exigences. Les écarts observés compromettent l'activité ou l'acte final.</li> <li>• Les aléas de l'activité professionnelle ne sont pas résolus.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acquis, les résultats sont conformes aux exigences.</li> <li>• Les écarts perfectibles constatés n'entravent les activités et l'acte final.</li> <li>• Les problèmes sont résolus dans les contextes variés de l'activité professionnelle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Expert, la maîtrise est très satisfaisante. Les résultats obtenus sont supérieurs aux exigences.</li> <li>• Les problèmes sont résolus dans des contextes imprévisibles de l'activité professionnelle</li> </ul>



# La grille d'évaluation

Spécialité « Vente-conseil en boucherie »

EP 1 – Approvisionnement et mise en valeur des espaces de vente

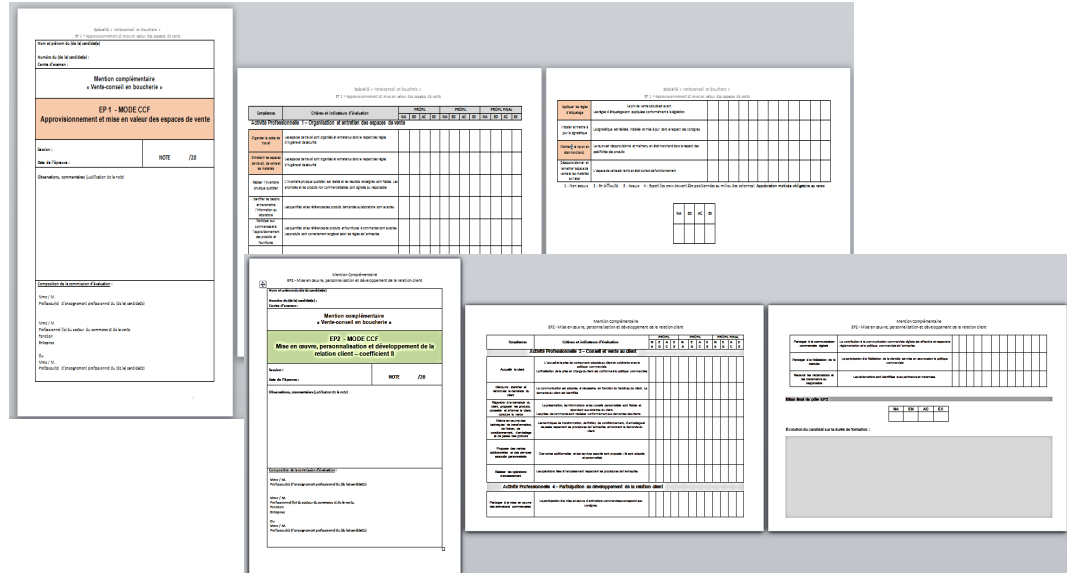
Compétences	Critères et indicateurs d'évaluation	PROFIL				
		NA	ED	AC	EX	
<b>Activité Professionnelle 1 – Organisation et entretien des espaces de vente</b>						
Organiser le poste de travail	Les espaces de travail sont organisés et entretenus dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité.					
Entretien des espaces de travail, de vente et les matériels	Les espaces de travail sont organisés et entretenus dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité					
Réaliser l'inventaire physique quotidien	L'inventaire physique quotidien est réalisé et les résultats renseignés sont fiables. Les anomalies et les produits non commercialisables sont signalés au responsable					
Identifier les besoins et transmettre l'information au laboratoire	Les quantités e	Descripteurs des différents profils				
Participer aux commandes et à l'approvisionnement	Les quantités e					
Organisation et entretien des espaces de vente	Compétences	Critères et indicateurs d'évaluation	1 : Non acquis	2 : En difficulté	3 : acquis	4 : expert
	Organiser le poste de travail	Les espaces de travail sont organisés et entretenus dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité	L'organisation du poste de travail n'est pas logique, les contrôles d'hygiène et de sécurité ne sont pas respectés	L'organisation du poste de travail est approximative, les contrôles d'hygiène et de sécurité sont partiellement respectés	L'organisation du poste de travail est cohérente, les contrôles d'hygiène et de sécurité sont respectés	L'organisation du poste de travail est logique et les contrôles d'hygiène et de sécurité sont maîtrisés
	Entretien des espaces de travail, de vente et les matériels	Les espaces de travail sont organisés et entretenus dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité	Les espaces de travail, de vente et les matériels ne sont pas entretenus. Absence d'application des protocoles d'hygiène et de sécurité	L'entretien des espaces de travail, de vente et les matériels est perfectible. L'application des protocoles d'hygiène est peu respectée, les documents de traçabilité des nettoyages sont peu renseignés	L'entretien des espaces de travail, de vente et les matériels est effectué dans le respect des protocoles d'hygiène et de sécurité. Les documents de traçabilité des nettoyages sont renseignés	Les espaces de travail, de vente et les matériels sont parfaitement entretenus dans le respect des protocoles d'hygiène et de sécurité. Les documents de traçabilité des nettoyages sont correctement renseignés et explicités
	Réaliser l'inventaire physique quotidien	L'inventaire physique quotidien est réalisé et les résultats renseignés sont fiables. Les anomalies et les produits non commercialisables	L'inventaire physique quotidien n'est pas effectué	L'inventaire physique quotidien est effectué mais les résultats transmis sont erronés	L'inventaire physique quotidien est effectué. Les résultats transmis sur sollicitation sont fiables	L'inventaire physique quotidien est effectué en autonomie et les résultats transmis sont fiables

1 : Non acquis 2 : En difficulté 3 : Acquis 4 : Expert (les croix doivent être positionnées au milieu des colonnes) **Appréciation motivée obligatoire au verso**

# Du CCF « continué »

Tout au long du cursus de formation, les situations professionnelles abordées en centre de formation, les périodes d'alternances en entreprise, offrent la possibilité de traverser à plusieurs reprises et selon différents degrés de difficultés des compétences inhérentes au métier pour lequel les apprenants se forment.

Il est nécessaire, pour la réussite de ce dispositif continué de s'équiper de bons outils de suivis, tel qu'un tableau de bord de compétences, pour consigner au fil de l'eau le niveau d'acquisition des compétences de chaque apprenant. Ce dernier permettra de finaliser plus aisément les grilles CCF des pôles 1&2.



# Retour sur le CAP boucher

1<sup>re</sup> session juin 2025

BŒUF	Morceaux de coupe	1 Couper	2 Désosser	3 Séparer	4 Parer	5 éplucher	6 Barder	7 Ficeler			
AV 5	COLLIER BC	Basse côte	Vertèbres cervicales	Vertèbres dorsales, parties de côtes	Pièce parée et 1 <sup>er</sup> talon	Collier, basse côtes et 1 <sup>er</sup> talon		Pièce parée			
	Complexité	***	****	***	***	**		**			
	RAQUETTE	Jambe avec os	Radius, cubitus (olécrane), os du carpe	Scapulum humérus	Dessus de palette, jumeau (à bifteck, à pot au feu), paleron, macreuse (à rôtir, à pot au feu)		Dessus de palette	Macreuse à rôtir	Jumeau à bifteck	Macreuse à rôtir	Rosbif
Complexité	**	**	****	**	****	***	**	**	**	**	
ALOYAU DEH	Levée de filet		Vertèbres dorsales (3), parties de côtes (3) vertèbres lombaires (6)		Séparer les bavettes		Bavette à pot au feu	Bavette d'aloyau	Bavette de flanchet	Filet	En ros bif ou tournedos
	Complexité	****	****		***		*	****	**		
ALOYAU	Levée de filet	Hanche	Vertèbres dorsales (3), parties de côtes (3) vertèbres lombaires (6)		Séparer les bavettes, rumsteak, aiguillette de rumsteak et aiguillette baronne		Bavette à pot au feu	Bavette d'aloyau, aiguillette de rumsteak	Bavette de flanchet, aiguillette baronne	Aiguillette baronne	Aiguillette baronne
	Complexité	****	***		***		*	****	**	****	****

BŒUF	VEAU	Morceaux de coupe	1 Couper	2 Désosser	3 Séparer	4 Parer	5 éplucher	6 Barder	7 Ficeler
ART 8	MILIEU DE TRAIN	ÉPAULE	Jarret	Scapulum, humérus					Rôti
	Complexité	Complexité	***	***		***		***	***
CUISSE (BCU)	VEAU	CUISSEAU	Jarret	Coxal, sacrum, fémur, rotule	Noix (noix pâtissière, sous-noix) Quasi, Bavettes, Tête de filet	Noix (noix pâtissière, sous-noix) Quasi, Bavettes, Tête de filet		Bavettes	Rôti et paupiettes
	Complexité	Complexité	***	***	***	***	**	***	***
CUISSE (BCU)	VEAU	COLLIER BC	Côtes découvertes	Vertèbres cervicales	Vertèbres dorsales et parties de côtes				
	Complexité	Complexité	**	****	**				
AGNEAU	VEAU	LONGE (ou partie)	Échine/ Carré/ Filet /Pointe	Vertèbres cervicales	Vertèbres dorsales et parties de côtes, vertèbres lombaires	Filet mignon			
	Complexité	Complexité	**	**	**	***	**		**

Tableaux de complexité des techniques  
Base pour la conception des sujets de certification

Espèces	Morceaux de coupe	1 Couper	2 Désosser	3 Séparer	4 Parer	5 éplucher	6 Barder	7 Ficeler	Habiller
VOLAILLE	POULET	Poulet							Poulet
	Complexité	**							**
VOLAILLE	PINTADE	Pintade							Pintade
	Complexité	**							**
ABATS	ROGNON (porc ou bœuf)				Rognon	Rognon			
	Complexité				*	*			
ABATS	CŒUR (bœuf)				Cœur	Cœur			
	Complexité				*	*			





## Retour sur le CAP boucher

Des formations de formateurs programmées pour février et mars

**NOUVEAU**

**ENSMV**  
DEPUIS 1957  
ÉCOLE NATIONALE SUPÉRIEURE DES MÉTIERS DE LA VIANDE

### S'APPROPRIER LE NOUVEAU RÉFÉRENTIEL DU CAP BOUCHER

COMPRENDRE LE NOUVEAU RÉFÉRENTIEL POUR ÉLABORER UNE PROGRAMME PÉDAGOGIQUE ADAPTÉ ET ORGANISER LES ÉPREUVES THÉORIQUES / PRATIQUES DES FUTURS EXAMENS

**OBJECTIFS**

- Comprendre le nouveau référentiel CAP Boucher.
- S'approprier l'organisation des épreuves.
- Savoir lire et interpréter un sujet.
- Organiser le laboratoire en fonction des épreuves.
- Comprendre et visualiser les connaissances à développer.
- Savoir évaluer les candidats.

**Public visé**

- Formateur(trice) de CFA
- Responsable pédagogique
- Chef(fe) de travaux
- Directeur(trice)

**Calendrier 2024**

12 au 13 février  
ou  
20 au 21 février  
ou  
13 au 14 mars  
ou  
21 au 22 mars

Tarifs | 700 € HT    Durée | 2 jours



**RÉPUBLIQUE  
FRANÇAISE**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

**IGÉSR**

INSPECTION GÉNÉRALE  
DE L'ÉDUCATION, DU SPORT  
ET DE LA RECHERCHE



## Conclusion du séminaire

