



Les entreprises alimentaires
de proximité
Membre de l'U2P

Confédération Générale de l'Alimentation en Détail



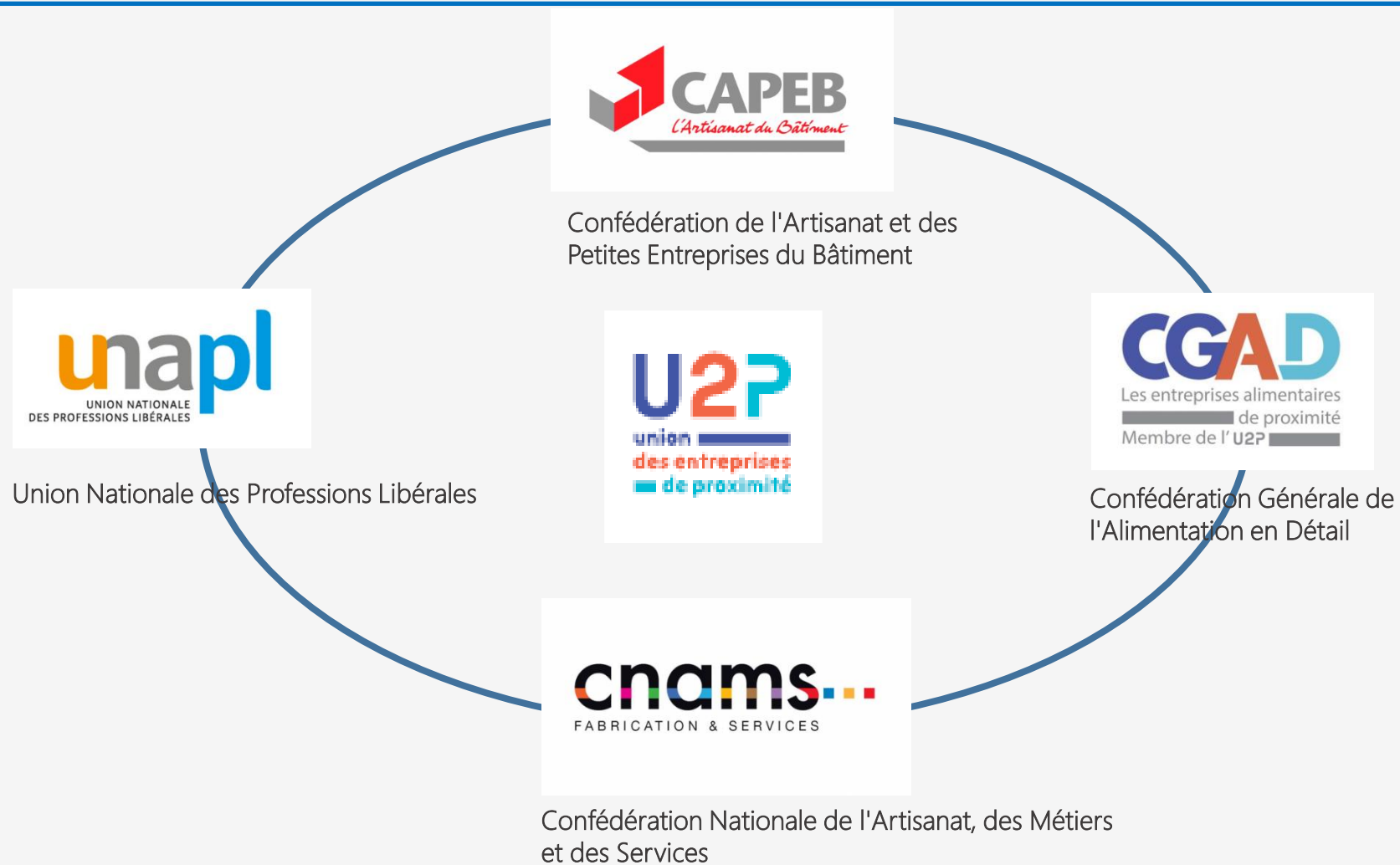
La CGAD, représente

les métiers de l'artisanat, du commerce alimentaire de proximité et de l'hôtellerie-restauration.

La CGAD est membre de l'U2P, aux côtés de la CAPEB, de la CNAMS pour le secteur des métiers et des services et de l'UNAPL pour les professions libérales.



La CGAD au sein de l'U2P



Membre associé



Syndicat national des Artisans
des Travaux publics et du Paysage

La CGAD rassemble 18 Confédérations/Fédérations nationales

- Confédération Française de la Boucherie, Boucherie-Charcuterie, Traiteurs (CFBCT)
- Fédération de la Boucherie Hippophagique de France (FBHF)
- Confédération Nationale de la Boulangerie et de la Boulangerie-Pâtisserie Française (CNBF)
- Confédération Nationale des Charcutiers – Traiteurs et Traiteurs (CNCT)
- Confédération des Chocolatiers et Confiseurs de France (CCCF)
- Epiciers de France
- Fédération des Fromagers de France (FFF)
- Confédération Nationale des Glaciers de France (CNGF)
- Confédération Nationale des Artisans Pâtisseries, Chocolatiers, Confiseurs, Glaciers, Traiteurs de France
- Fédération Nationale des Artisans Pizza en Camion Magasin (FNAPCM)
- Syndicat National des Brasseurs Indépendants (SNBI)
- Organisation des Poissonniers Écaillers de France (OPEF)
- Saveurs Commerce
- Groupement National des Indépendants de l'Hôtellerie Restauration (GNI)
- Union des Métiers et des Industries de l'Hôtellerie (UMIH)
- Confédération Nationale de la Triperie Française (CNTF)
- Comité de l'Alimentation de l'Île de France (CAIF)
- Syndicat des Cavistes professionnels (SCP)



En chiffres



415 000
entreprises



115 milliards d'€ de chiffre d'affaires annuel



72 000 apprentis formés



1,2 millions d'actifs
(salariés et non-salariés)

Ce sont plus de 21 métiers de l'artisanat et du commerce alimentaire de proximité (activité sédentaire et non sédentaire) représentés



- Boucher
- Boulangier
- Brasseur
- Cafetier
- Caviste
- Charcutier-traiteur
- Cuisinier
- Chocolatier confiseur
- Crémier fromager
- Epicier détaillant
- Glacier
- Limonadier
- Pâtissier
- Pizzaiolo
- Poissonnier
- Primeur
- Restaurateur
- Serveur
- Spécialiste en produits bio
- Tripier
- ...

La CGAD en actions

- Promouvoir les entreprises alimentaires de proximité, leur savoir-faire, la richesse et la qualité de leurs produits, leur rôle auprès des décideurs économiques et politiques
- Défendre la place des entreprises alimentaires de proximité dans leur environnement économique
- Intervenir auprès des pouvoirs publics sur l'ensemble des projets législatifs ou réglementaires intéressant les entreprises qu'elle représente
- Assurer la promotion des métiers auprès des jeunes, de leur famille et des enseignants
- Participer activement à l'organisation de la formation professionnelle du secteur
- Veiller aux évolutions techniques et technologiques qui touchent le secteur
- Accompagner les entreprises dans leur développement

La CGAD, présente sur l'ensemble du territoire

Par l'intermédiaire



des CGAD de département

Elles rassemblent les syndicats départementaux des organisations professionnelles nationales



des CGAD de région

Elles rassemblent les CGAD de département et les syndicats régionaux des organisations professionnelles nationales

Des outils pour aller plus loin :

Un livret des métiers



Réalisé par la CGAD avec l'ensemble de ses organisations membres, il présente la diversité des métiers de l'alimentation exercés dans les entreprises alimentaires de proximité, comprenant également les fromagers, primeurs, les serveurs, les cuisiniers, les brasseurs ... mais également les vendeurs en alimentation

Sa version électronique est disponible à l'adresse suivante :

<https://www.calameo.com/read/00502142576d509d7fe44?authid=QwmjUTihcdk2>

Un webinaire organisé pour le CEFPEP pour présenter les métiers l'alimentation et les parcours

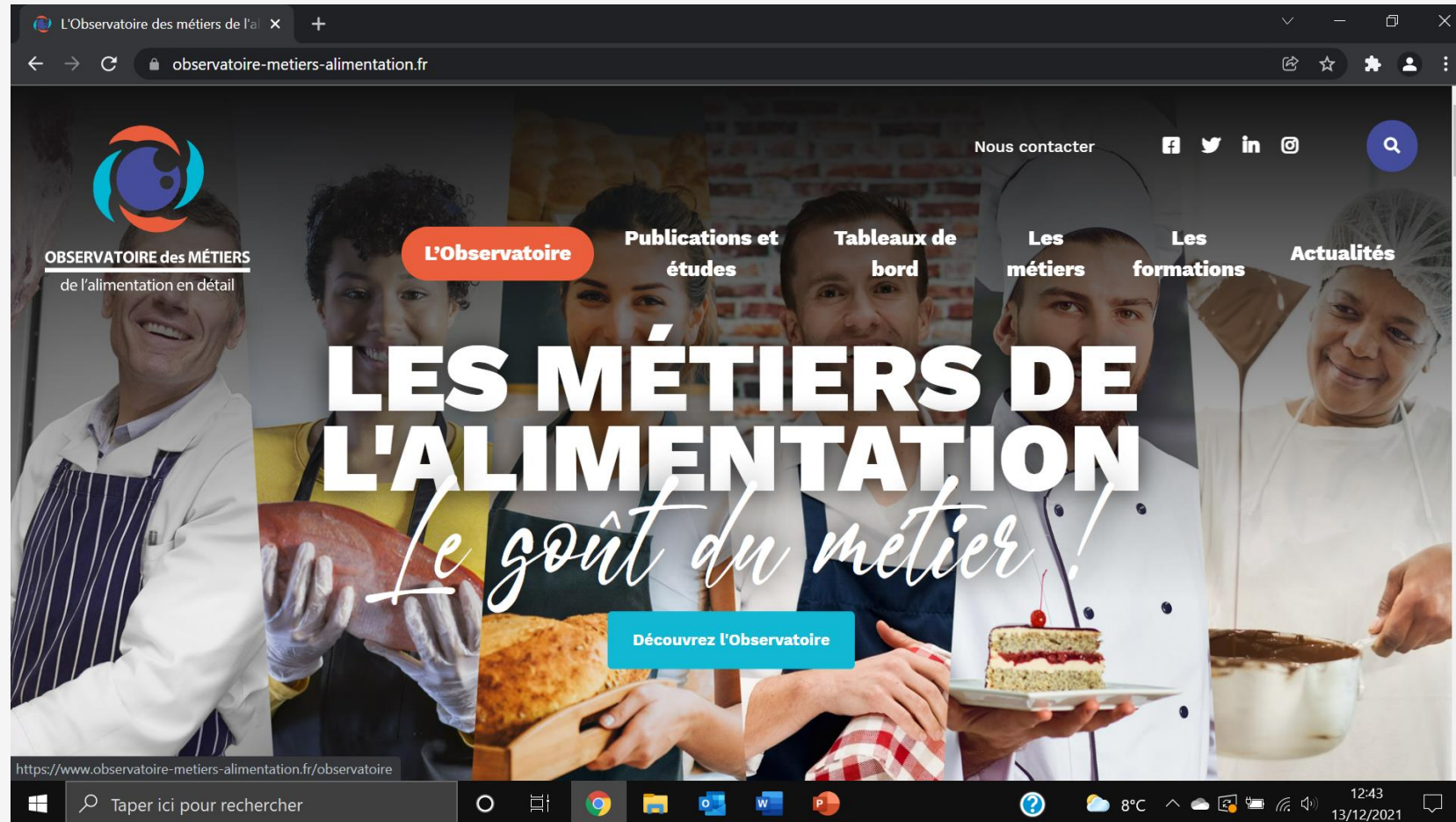


De nouvelles dates prévues à la rentrée 2022/2023



Site internet Observatoire prospective des métiers et qualifications des métiers de l'alimentation :

<https://www.observatoire-metiers-alimentation.fr/>



Des fiches métiers téléchargeables sur le site de l'observatoire :

Les fiches métiers sont disponibles en deux formats :
une version synthétique et une version détaillée

Vendeur(euse)-conseil en artisanat alimentaire
Code ROM : 01120 Vente en alimentation

Le/la vendeur(euse) conseil apporte un conseil aux clients, assure la mise en valeur des produits fins dans le point de vente et réalise les ventes et les encaissements, dans le respect des consignes d'hygiène et de sécurité alimentaires.

Activités professionnelles
Tous les professionnels exerçant ce métier se réalisent par spécialisation toutes les activités ci-dessous. Certaines peuvent en effet être confiées à d'autres professionnels, en fonction de l'organisation et de la taille de l'entreprise et du niveau de responsabilité du poste.

- Préparation et organisation de son activité
- Mise en valeur des produits en point de vente
- Conseil aux clients et vente des produits
- Facturation et encaissement
- Entretien et nettoyage des locaux, du matériel et du poste de travail
- Communication avec l'équipe de vente et l'équipe du laboratoire

Activités « à la carte »

- Traitement des commandes
- Assemblage et conditionnement de préparations simples (sandwiches, salades...) dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité
- Réception, contrôle et stockage des matières et marchandises
- Préparation de la vente itinérante : chargement et déchargement du véhicule et mise en place des produits
- Echange avec des clients en langue étrangère
- Communication sur les réseaux sociaux et mise à jour du site internet

Blocs de compétences et compétences

Préparation et organisation de son activité

- Organiser son poste de travail et mettre en place les équipements nécessaires à l'activité
- Anticiper les temps de préparation, de rangement, de nettoyage afin de respecter le planning
- S'organiser pour réaliser toutes les activités nécessaires à son poste dans un ordre logique
- Prevoir l'approvisionnement des petites fournitures (gants, essuie-tout...)

Mise en valeur des produits en point de vente

- Mettre en valeur les produits dans les vitrines, sur les étals et le magasin en respectant la réglementation
- Organiser les vitrines en fonction des produits, des promotions, des saisons
- Vérifier le bon état marchand de l'espace de vente tout au long de la journée (état des produits, des étalages, aspect, propreté, hygiène, température...)
- Réaliser le remballage ou le remballage des produits en fin de journée, l'entretien et le nettoyage associés des préhensifs, du petit matériel, des vitrines, des locaux... en respectant les règles d'hygiène et de sécurité alimentaires
- Réaliser l'étiquetage des produits dans le respect de la réglementation (provenance, présence d'allergènes, contenu, poids...)

Conseil aux clients et vente des produits

- Accueillir le client et identifier ses besoins
- Identifier les produits correspondant aux besoins du client
- Formuler des suggestions ou des solutions de remplacement face à une attente non satisfaite
- Expliquer l'origine d'un produit, ses ingrédients ou composants
- Valeriser le produit par une argumentation adaptée, par une proposition de dégustation...
- Conseiller le client sur la cuisson ou la préparation du produit (temps de cuisson, saisonnement, accompagnement...)
- Réaliser la préparation de tranche, la découpe, le pesage, l'assemblage, la préparation, le conditionnement ou l'emballage... du produit en respectant les règles d'hygiène et de sécurité
- Preparer et réaliser une vente additionnelle
- Conclure la vente

Conditions d'exercice et spécificités

Le/la vendeur(euse) conseil exerce son activité au sein d'un point de vente : en boutique, sur les marchés sous halles ou sur les marchés de plein vent.

Spécificités selon les Branches

Chez un charcutier traiteur, il/elle réalise le découpe, le conditionnement et l'emballage de la charcuterie et des produits traiteurs (tranchage, pesage, emballage).

Chez un boulanger, il/elle réalise le découpe des pains et conseille sur les associations entre les pains et les différents mets.

Chez un chocolatier, il/elle réalise des coffrets.

Chez un glacier, il/elle réalise le conditionnement, la préparation et la présentation de glaces.

Chez un poissonnier, il/elle réalise des opérations de préparation de poissons simples.

Voies d'accès au métier

Niveau 3

- NIC Vendeur spécialisé en alimentation
- CTM Vendeur(euse) en boulangerie pâtisserie
- CAP Employé de vente spécialisé option produits alimentaires
- CAP Employé de commerce multi-spécialité

Niveau 4

- Bac Pro Métiers du commerce
- Bac Pro Technicien Conseil vente en alimentation

CQP Vendeur-Conseil spécialisé dans l'alimentation artisanale

Vendeur(euse)-conseil en artisanat alimentaire
de l'observatoire des métiers

Facturation et encaissement

- Réaliser les encaissements au moyen d'outils ou logiciels spécifiques (terminal de paiement électronique...)
- Réaliser un encaissement associant différents moyens de paiement (chèques restaurant, CB, espèces...)
- Réaliser les rendus-monnaie avec exactitude
- Etablir une facture ou un ticket de caisse correspondant à la vente

Communication avec l'équipe de vente et l'équipe du laboratoire

- Transmettre les informations appropriées aux autres membres de l'équipe et à sa hiérarchie
- Etablir un échange entre l'équipe de vente et l'équipe de laboratoire sur la composition et les techniques de fabrication des produits, sur les retours des clients... afin de définir les besoins des clients et faire évoluer l'offre de produits
- Anticiper les besoins en produits et en informer l'équipe de fabrication afin d'éviter les ruptures de stock

Entretien et nettoyage des locaux, du matériel et du poste de travail

- Identifier les produits de nettoyage et de désinfection adaptés
- Nettoyer et désinfecter l'outillage, le matériel, les locaux, le poste de travail
- Détecter et signaler les non-conformités
- Trier et évacuer les déchets selon les consignes de tri sélectif (déchets classiques, MRS...) et les règles en vigueur au sein de l'entreprise

Blocs de compétences et compétences « à la carte »

Traitement des commandes

- Enregistrer les commandes des clients reçues par téléphone, mail ou sur le point de vente
- Vérifier la complétude des informations (quantité commandée, mode de livraison ou de retrait...)
- Formuler des suggestions ou des solutions de remplacement face à une attente non satisfaite
- Déterminer le coût de la commande
- Transmettre les commandes à la production / au laboratoire et les informations pour la livraison
- Etablir un devis, une facture ou un ticket de caisse correspondant à la commande
- Organiser le ramassage de la commande au client (livraison, click and collect...)

Assemblage et conditionnement de préparations simples (sandwiches, salades...) dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité

- Identifier les ingrédients et/ou produits à assembler à partir de la fiche recette
- Réaliser l'assemblage des ingrédients et/ou produits dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité, conformément à la fiche recette
- Identifier les conditions de conservation du produit
- Déterminer le conditionnement adapté à la nature du produit, à sa conservation, à son utilisation et à sa destination
- Prélever et mettre en valeur le produit dans le conditionnement adapté

Réception, contrôle et stockage des matières et marchandises

- Réceptionner les produits, matières et consommables dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité
- Contrôler la conformité des matières et marchandises et leur traçabilité
- Identifier les non-conformités et prendre les mesures adaptées selon les consignes et les règles en vigueur
- Organiser le stockage des produits en fonction de l'espace disponible, de la nature des produits et de la rotation des stocks
- Appréhender les conditions de stockage des produits et consommables au regard des consignes et de la réglementation en vigueur
- Réaliser, en collaboration avec les membres de l'équipe, des inventaires réguliers et rechercher les causes des écarts

Echange avec des clients en langue étrangère

- Accueillir le client et identifier ses besoins en langue étrangère
- Présenter les produits et expliquer leur origine et les principaux ingrédients ou composants

Qualités / Ressources transversales

Capacités manuelles et pratiques
Rigueur et fiabilité
Travail en équipe
Conseil client
Gestion des situations relationnelles délicates

Domaines de connaissances mobilisés et formacodé

- Vente produit alimentaire 34525
- Entretien vente 34502
- Marchandage 34 507
- Bonnes pratiques hygiène agroalimentaire 21547
- Réglementation hygiène agroalimentaire 21572
- Manufacture 31754
- Contrôle qualité 31436
- Entreposage stockage 31721

Evolution du métier

- Digitalisation de la relation client (communication via les réseaux sociaux, commandes par internet)
- Utilisation de nouveaux logiciels et outils numériques pour la gestion de l'activité, des stocks, de la production et de la traçabilité
- Développement de l'activité de préparation de commandes
- Rôle de conseil plus prépondérant : le métier de vendeur requiert une très bonne connaissance des produits vendus (composition des produits, modes de fabrication...) afin de répondre aux demandes et interrogations des clients.

Vendeur(euse)-conseil en artisanat alimentaire
de l'observatoire des métiers

Blocs de compétences et compétences « à la carte »

Préparation de la vente itinérante : chargement et déchargement du véhicule et mise en place des produits

- Organiser le chargement du véhicule en tenant compte des règles de sécurité, de l'organisation et des contraintes de l'emplacement de vente
- Caler les produits dans le véhicule de façon pertinente et selon les consignes
- Vérifier la conformité de l'étiquetage et les conditions de stockage des produits
- Organiser la présentation des produits en tenant compte des promotions et des saisons, et en respectant la chaîne du froid et les règles d'hygiène et de sécurité alimentaire
- Réaliser le chargement et le déchargement du véhicule en tenant compte des règles de sécurité et d'hygiène

Communication sur les réseaux sociaux et mise à jour du site internet

- Définir la thématique / le sujet du contenu à mettre en ligne en accord avec le chef d'entreprise
- Elaborer un contenu adapté au canal de diffusion
- Prendre des photos mettant en valeur les produits / l'entreprise afin d'illustrer son propos
- Publier le contenu en respectant le calendrier différé et en assurant de la cohérence entre les différents canaux de communication
- Répondre aux commentaires et modérer les contributions des internautes

Aires de mobilités professionnelles

D'un métier à l'autre, des évolutions professionnelles sont possibles.

Le schéma ci-dessous permet à une personne qui exerce le métier de vendeur-conseil d'identifier les métiers qui lui sont accessibles (métiers cibles) :

- Dans son secteur professionnel ou un autre,
- En consacrant un effort de formation et/ou en acquérant une expérience professionnelle plus ou moins importante(s).

Chaque point sur le schéma représente un métier cible (la liste n'est pas exhaustive).

Attention ! Les aires de mobilités professionnelles ne sont pas des parcours professionnels ou des parcours de formation en tant que tels.

Dégré d'effort de formation du métier d'origine

Proche
Intermédiaire
Important

Vendeur(euse)-conseil (métier d'origine)

Acide laboratoire

Responsable des achats

Responsable de point de vente (dans un domaine d'activité)

Commercial

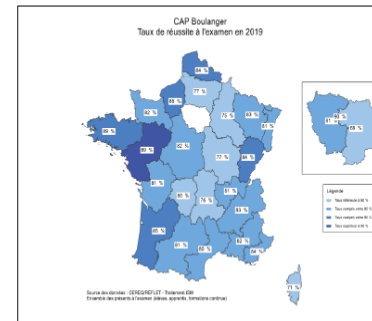
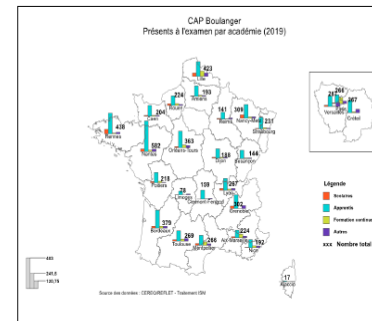
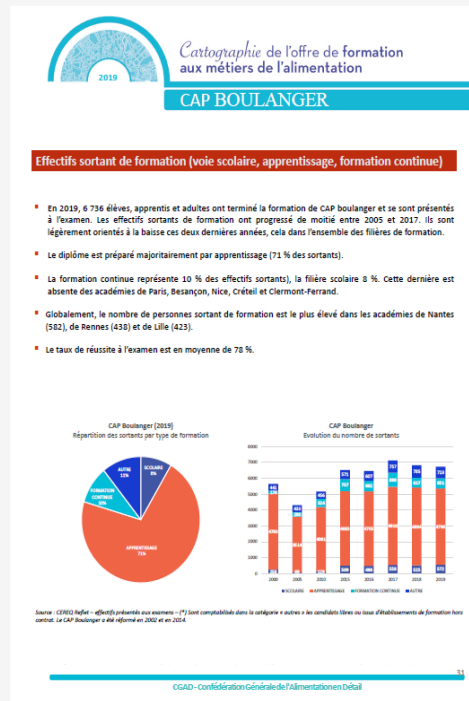
Effort de formation à consacrer selon l'expérience professionnelle pour acquiescer les compétences spécifiques à chaque métier

<https://www.observatoire-metiers-alimentation.fr/metiers>

<https://www.observatoire-metiers-alimentation.fr/metiers>

Des fiches formations téléchargeables sur le site de l'observatoire :

Les fiches formation pour chaque diplôme

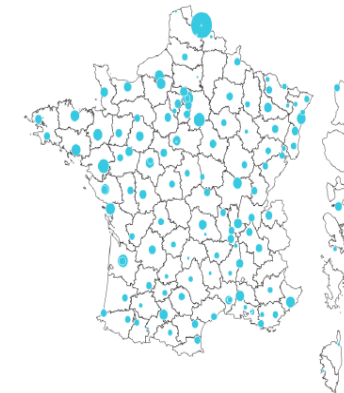


CGAD - Confédération Générale de l'Alimentation en Détail

Formation initiale : cartographie des CFA

- Le tissu de CFA préparant le CAP Boulanger est dense : en 2019, selon l'enquête SIFA/DEPP, ce dernier est proposé dans la quasi-totalité des départements.
- Les effectifs formés sont les plus importants dans les régions Auvergne-Rhône-Alpes, Nouvelle Aquitaine et Grand-Est.

CAP Boulanger
Nombre total d'apprentis formés par CFA en 2019-2020



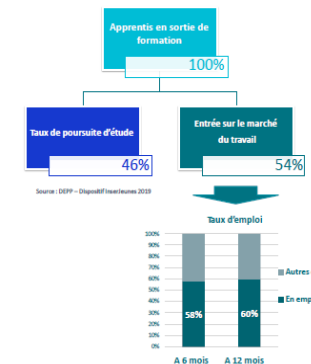
Source : DEPP-SIFA 2019-2020 - Traitement Institut Supérieur des Métiers

Attention :
La cartographie est établie à partir de l'enquête DEPP-SIFA 2019/20, à partir des données renseignées par les CFA.

CGAD - Confédération Générale de l'Alimentation en Détail

Poursuite d'étude et insertion dans l'emploi

- A l'issue de leur formation, 46% des anciens apprentis en CAP Boulanger poursuivent leur parcours de formation et 54% entrent sur le marché du travail.
- Le taux d'accès à l'emploi six mois après la sortie de formation est de 58%. Ce taux évolue peu à 12 mois.



Cette fiche a été réalisée par le CGAD dans le cadre d'une Convention Cadre de Coopération signée entre le ministère de l'Éducation nationale, de la jeunesse et des sports et le ministère de l'Enseignement supérieur, de la recherche et de l'Innovation et l'OPCO ER

[Vous pouvez télécharger les fiches à l'adresse suivante :](https://www.observatoire-metiers-alimentation.fr/type/formations-certifiantes)

<https://www.observatoire-metiers-alimentation.fr/type/formations-certifiantes>