

Référentiel de compétences

Préparateur-vendeur en boucherie

Appellations associées : préparateur en boucherie, vendeur en boucherie et charcuterie

Référence **ROME** : **47121** : opérateur / opératrice de transformation des viandes, **47122** : préparateur/préparatrice en produits carnés, **14212** : vendeur/vendeuse en produits frais
Référence **PQ/CCPQ** : **4.2.7**

1 . DEFINITION DU METIER

Les deux activités de préparation et de vente peuvent faire l'objet de métiers séparés, ou peuvent au contraire être exercés par une seule personne qui sera alors « préparateur-vendeur en produits de boucherie ». Dans tous les cas, il s'agit d'une activité salariée.

Le préparateur en boucherie prépare des produits à partir de morceaux de découpe d'animaux de boucherie. Il peut spécialiser son activité en fonction de la viande travaillée (bœuf, porc, mouton, cheval, volailles). Son activité porte aussi sur le traitement des abats, de la volaille et du gibier.

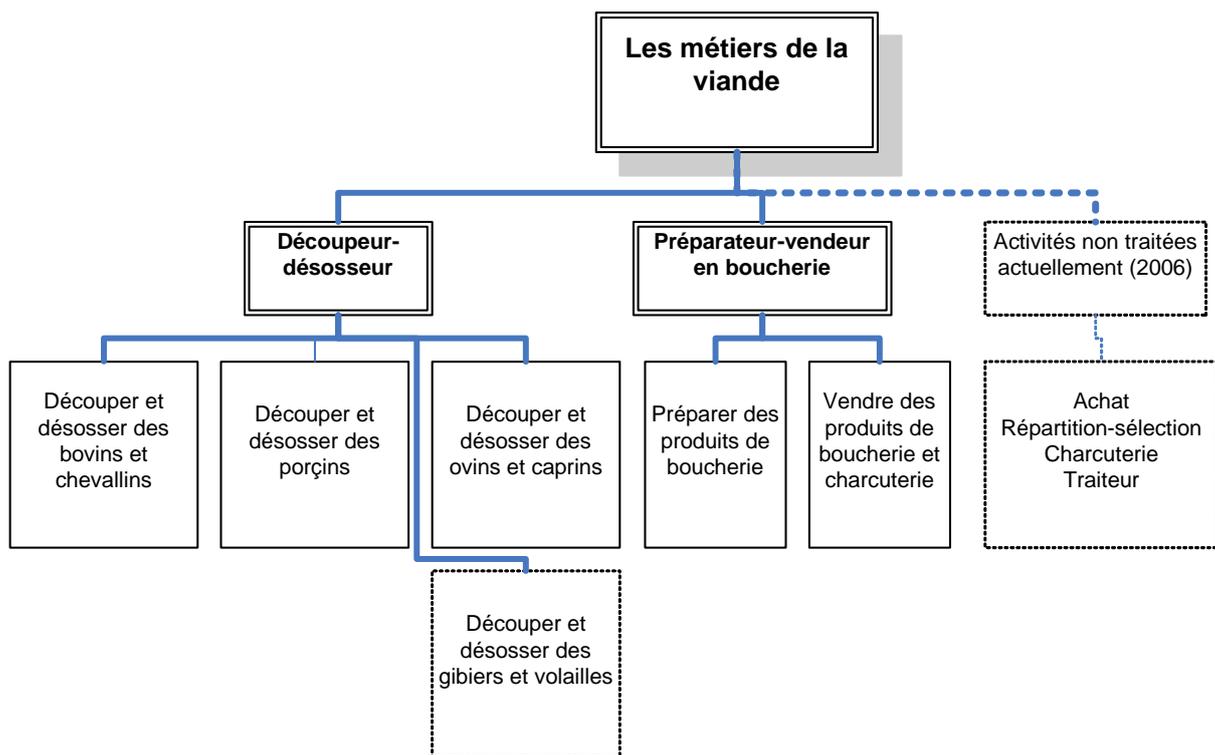
Il utilise pour ce faire divers instruments de découpe et des équipements mécanisés. Il gère le matériel de conservation (frigos, chambres froides...).

Le vendeur en produits de boucherie vend, écoute et conseille sa clientèle sur le choix des morceaux et la façon de les cuisiner, mais également pour tous les autres produits qu'il propose. Il doit s'exprimer clairement et pouvoir gérer, le cas échéant, les réclamations de clients mécontents.

Ce métier requiert la faculté de repérer la qualité des matières premières et auxiliaires. Il requiert aussi des qualités d'organisation du travail et exige le strict respect des législations en vigueur spécifiques au secteur alimentaire (AR autocontrôle du 14 novembre 2003 concernant la traçabilité, la sécurité et l'hygiène), de la chaîne du froid, ainsi que des règlements de l'entreprise.

En 2005, le métier de découpeur-désosseur a été abordé et des épreuves pour 3 Titres de compétences associées à ce métier ont été définies. (en réalité quatre unités de compétences ont été définies, mais seules trois ont été développées). Ces métiers (préparateur-vendeur et découpeur-désosseur) étant tous deux des spécialisations de fonctions du métier de boucher, il peut être utile de clarifier leurs rapports. A cette fin, le dessin suivant illustre l'ébauche d'une architecture générale des métiers de la viande, et la position des deux métiers actuellement déclinés en unités de compétences.

Code Métier	Type de document	Date de création	Date de MAJ	N° de version
PVBOUCH	Référentiel de compétences	20/07/2006	23/08/2006	1



2. CONDITIONS D'ACCES A L'EMPLOI (si elles existent)

Aucun accès à la profession n'est requis pour exercer ce métier, mais il y a toutefois obligation de passer la visite médicale spécifique au secteur alimentaire.

Code Métier	Type de document	Date de création	Date de MAJ	N° de version
PVBOUCH	Référentiel de compétences	20/07/2006	23/08/2006	1

3. LISTE DES ACTIVITES- CLES ET DES COMPETENCES

Code	Activités-clés	Code	Compétences
01	Rassembler les matières premières, auxiliaires, les consommables et les outils	01.01	Planifier et organiser son travail en fonction de la fiche de production
		01.02	Vérifier l'état du stock
		01.03	Signaler au responsable les risques de rupture
		01.04	Identifier les pièces de viande et matières auxiliaires nécessaires aux différentes utilisations
		01.05	Appliquer le principe de rotation des produits (FIFO)
02	Effectuer les différentes sortes de préparations	02.01	Vérifier l'état et le bon fonctionnement des outils ou des appareils et des machines
		02.02	Appliquer les techniques de coupe, de bardage et de ficelage
		02.03	Appliquer les techniques et les procédures de préparation de viandes crues et hachées (désaler les boyaux, préparer du haché, préparer des saucisses)
		02.04	Appliquer les techniques et les procédures de préparation de viandes crues coupées et tranchées (escalopes panées, gyros, brochette, pita, ...)
		02.05	Appliquer les techniques et les procédures de préparation de produits mixtes (oiseaux sans tête, paupiettes, ...)
		02.06	Constituer des plateaux (plateaux fondues, barbecues, pierrades, wok)
03	Conditionner et réfrigérer les viandes et les préparations	03.01	Conditionner les produits
		03.02	Réfrigérer les produits
		03.03	Assurer la continuité de la traçabilité
04	Approvisionner régulièrement le comptoir	04.01	Vérifier le manque de marchandises et gérer le réassortiment des comptoirs
		04.02	Appliquer le principe de rotation des produits (FIFO)
05	Dresser les comptoirs avec les produits et les préparations destinés à la vente.	05.01	Organiser l'étalage selon un ordre et des critères déterminés par l'entreprise, en tenant compte de la législation.
		05.02	Identifier la destination des morceaux de viande et leurs appellations spécifiques.
		05.03	Identifier les produits de charcuterie et leurs appellations spécifiques.
		05.04	Vérifier l'état du stock et signaler au responsable les risques de rupture
		05.05	Appliquer le principe de rotation des produits dans le comptoir
06	Accueillir et gérer la demande du client en vente comptoir ou par téléphone (préparer, emballer et servir)	06.01	Communiquer de manière professionnelle et commerciale
		06.02	Personnaliser l'accueil et fidéliser le client
		06.03	Argumenter et être persuasif
		06.04	Conseiller le client dans ses choix, dans les modes de préparation, de cuisson et des produits complémentaires
		06.05	Répondre aux interrogations du client concernant la charcuterie (base de composition)

Code Métier	Type de document	Date de création	Date de MAJ	N° de version
PVBOUCH	Référentiel de compétences	20/07/2006	23/08/2006	1

Consortium de validation des compétences

		06.06	Répondre aux interrogations du client concernant l'actualité du marché de la viande
		06.07	Noter avec précision une commande par téléphone ou une réservation
		06.08	Comprendre les commandes et les exécuter en respectant le contenu et le poids
		06.09	Connaître et identifier les pièces de viande et les préparations
		06.10	Trancher et peser les produits en respectant les quantités demandées
		06.11	Emballer les préparations
07	Etablir le ticket de caisse et encaisser	07.01	Utiliser une caisse enregistreuse
		07.02	Maîtriser les différents modes d'encaissement
08	Gérer les réclamations du client	08.01	Ecouter et comprendre l'objet de la réclamation
		08.02	Proposer des alternatives en respectant les consignes données
09	Assurer l'entretien, le nettoyage et la désinfection du poste de travail, du matériel et des locaux en fonction du plan de l'entreprise	09.01	Récolter et enlever les déchets
		09.02	Entretien des machines, l'outillage et les locaux
		09.03	Signaler toute défectuosité de matériel ou d'infrastructure au responsable

Découpage en Unités de compétences :

	Intitulés des unités de compétences	Activités-clés
UC 1	Préparer des produits de boucherie	1, 2, 3, 4, 9
UC 2	Vendre des produits de boucherie et de charcuterie	5, 6, 7, 8, 9

Code Métier	Type de document	Date de création	Date de MAJ	N° de version
PVBOUCH	Référentiel de compétences	20/07/2006	23/08/2006	1