

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 28778**

### Intitulé

CQP : Certificat de qualification professionnelle Responsable de magasin libre-service agricole

| AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION  | QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION |
|---|--|
| Commission paritaire nationale de l'emploi (CPNE) des branches du secteur alimentaire - OPCALIM | Directeur Général                                |

### Niveau et/ou domaine d'activité

#### Convention(s) :

3616 - Coopératives agricoles de céréales, de meunerie, d'approvisionnement, d'alimentation du bétail et d'oléagineux

#### Code(s) NSF :

210w Commercialisation

#### Formacode(s) :

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le Responsable de magasin libre-service agricole est le gestionnaire d'un point de vente en milieu agricole. Il anime une équipe de vendeurs, vendeurs-conseil, hôte (esse) de caisse, etc. Il est en relation avec les membres de son équipe, les clients, les fournisseurs, les livreurs, les agriculteurs adhérents de la coopérative et les acteurs de l'environnement local.

Pour cela, il réalise les missions suivantes :

- Management de type participatif
- Gestion économique d'un point de vente
- Animation, Commercial, Marketing
- Gestion administrative et réglementaire

Les capacités attestées :

- Animer, coordonner et suivre le développement de l'équipe du magasin
- Suivre la stratégie de l'entreprise afin d'assurer sa mise en application
- Mettre en œuvre les méthodes de management et d'animation d'équipe afin d'optimiser ses relations professionnelles et son rôle de supérieur hiérarchique
- Assurer l'organisation du travail en mobilisant les méthodes, outils et moyens à sa disposition
- Participer aux recrutements et aux entretiens individuels si nécessaire en s'appuyant sur les méthodes et techniques adéquates
- Assurer la conduite de réunions d'équipe
- Résoudre des éventuels problèmes/dysfonctionnements au sein de l'équipe
- Favoriser la circulation de l'information en interne à l'aide des moyens à sa disposition (affichage, réunions...)
- Participer à la formation des membres de son équipe
- Assurer la gestion comptable et financière du magasin
- Assurer le suivi des principaux ratios de gestion afin d'optimiser la gestion du point de vente
- Appliquer les principes de la gestion des stocks et les règles de minoration de la démarque au sein du magasin
- Appliquer la politique tarifaire en vigueur au sein de l'entreprise
- Respecter les procédures en vigueur lors des inventaires
- Assurer un suivi régulier des flux financiers de son point de vente
- Assurer les achats en fonction de son écoulement de marchandise
- Appliquer les règles de gestion propres à l'entreprise
- Veiller à l'accroissement du chiffre d'affaires et du niveau de marge
- Identifier les besoins d'investissement à proposer au sein de son point de vente
- Réaliser la mise en valeur et la vente des produits en appliquant la stratégie commerciale de l'entreprise
- Respecter les règles d'implantation au sein de la surface de vente et des rayons
- Mettre en œuvre les techniques promotionnelles à sa disposition
- Ajuster ses implantations en tenant compte des principaux phénomènes saisonniers
- Assurer la mise en place des promotions et des soldes en respectant leurs réglementations
- Mettre en œuvre dans son magasin les principes de marketing dont il a connaissance
- Adapter son offre de produits à la demande des clients
- Contrôler le bon réapprovisionnement des rayons afin de limiter les ruptures de stock
- Contrôler les performances économiques des différents rayons
- Veiller au traitement efficace des litiges clients
- Assurer la vente auprès des clients en mobilisant les techniques adéquates
- Suivre et proposer des adaptations de la politique commerciale appliquée
- Insuffler une dynamique commerciale aux membres de son équipe
- Assurer la valorisation de l'image du magasin et de l'entreprise
- Organiser son activité en respectant la réglementation en vigueur et les consignes administratives de l'entreprise
- Appliquer les textes législatifs concernant la distribution
- Respecter le droit du travail et la teneur du règlement intérieur

- Assurer une utilisation adéquate de l'outil informatique et du système d'information de l'entreprise
- Respecter les procédures et veiller au traitement des litiges
- Contrôler la mise à jour des tarifs et de l'étiquetage
- Favoriser une bonne circulation de l'information en interne
- Assurer une bonne utilisation du terminal de paiement dans le respect des procédures

**Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat**

Secteur agricole / alimentaire / Industries céréalières / Distribution

Responsable de magasin libre-service agricole, Responsable de magasin rattaché à une coopérative agricole

**Codes des fiches ROME les plus proches :**

D1210 : Vente en animalerie

D1209 : Vente de végétaux

D1106 : Vente en alimentation

**Modalités d'accès à cette certification**

**Descriptif des composantes de la certification :**

Modalités d'évaluation des compétences / accès par la formation :

La certification s'appuie sur 3 composantes :

- L'évaluation par des formateurs interne et externe habilités, à l'aide d'un questionnaire.
- L'évaluation par le tuteur en entreprise, à l'aide d'une grille d'observation.
- L'évaluation par le jury, sur la base d'une observation sur poste de travail et/ou d'un entretien, à l'aide d'un guide d'évaluation de la maîtrise professionnelle.

Modalités d'évaluation des compétences / accès par la VAE :

La certification s'appuie sur 2 composantes :

- Un livret descriptif d'activité rempli par le candidat, éventuellement accompagné de documents techniques,
- Et une présentation orale, suivie d'un entretien avec les membres du jury.

**Bloc de compétence :**

| INTITULÉ  | DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION  |
|---|---|
| <p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 28778 - Animer, coordonner et suivre le développement de l'équipe du magasin</p> | <p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Suivre la stratégie de l'entreprise afin d'assurer sa mise en application</li> <li>■ Mettre en œuvre les méthodes de management et d'animation d'équipe afin d'optimiser ses relations professionnelles et son rôle de supérieur hiérarchique</li> <li>■ Assurer l'organisation du travail en mobilisant les méthodes, outils et moyens à sa disposition</li> <li>■ Participer aux recrutements et aux entretiens individuels si nécessaire en s'appuyant sur les méthodes et techniques adéquates</li> <li>■ Assurer la conduite de réunions d'équipe</li> <li>■ Résoudre des éventuels problèmes/dysfonctionnements au sein de l'équipe</li> <li>■ Favoriser la circulation de l'information en interne à l'aide des moyens à sa disposition (affichage, réunions...)</li> <li>■ Participer à la formation des membres de son équipe</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation :</b></p> <p>questionnaire à visée professionnelle (études de cas, schémas à commenter, questions ouvertes)</p> <p>Et / Ou</p> <p>mise en situation professionnelle ou reconstituée suivi d'un entretien avec l'organisme évaluateur</p> |

| INTITULÉ  | DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION   |
|---|--|
| <p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 28778 - Réaliser la mise en valeur et la vente des produits en appliquant la stratégie commerciale de l'entreprise</p>         | <p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Respecter les règles d'implantation au sein de la surface de vente et des rayons</li> <li>■ Mettre en œuvre les techniques promotionnelles à sa disposition</li> <li>■ Ajuster ses implantations en tenant compte des principaux phénomènes saisonniers</li> <li>■ Assurer la mise en place des promotions et des soldes en respectant leurs réglementations</li> <li>■ Mettre en œuvre dans son magasin les principes de marketing dont il a connaissance</li> <li>■ Adapter son offre de produits à la demande des clients</li> <li>■ Contrôler le bon réapprovisionnement des rayons afin de limiter les ruptures de stock</li> <li>■ Contrôler les performances économiques des différents rayons</li> <li>■ Veiller au traitement efficace des litiges clients</li> <li>■ Assurer la vente auprès des clients en mobilisant les techniques adéquates</li> <li>■ Suivre et proposer des adaptations de la politique commerciale appliquée</li> <li>■ Insuffler une dynamique commerciale aux membres de son équipe</li> <li>■ Assurer la valorisation de l'image du magasin et de l'entreprise</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation :</b><br/>questionnaire à visée professionnelle (études de cas, schémas à commenter, questions ouvertes)<br/>Et / Ou<br/>mise en situation professionnelle ou reconstituée suivi d'un entretien avec l'organisme évaluateur</p> |
| <p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 28778 - Organiser son activité en respectant la réglementation en vigueur et les consignes administratives de l'entreprise</p> | <p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Appliquer les textes législatifs concernant la distribution</li> <li>■ Respecter le droit du travail et la teneur du règlement intérieur</li> <li>■ Assurer une utilisation adéquate de l'outil informatique et du système d'information de l'entreprise</li> <li>■ Respecter les procédures et veiller au traitement des litiges</li> <li>■ Contrôler la mise à jour des tarifs et de l'étiquetage</li> <li>■ Favoriser une bonne circulation de l'information en interne</li> <li>■ Assurer une bonne utilisation du terminal de paiement dans le respect des procédures</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation :</b><br/>questionnaire à visée professionnelle (études de cas, schémas à commenter, questions ouvertes)<br/>Et / Ou<br/>mise en situation professionnelle ou reconstituée suivi d'un entretien avec l'organisme évaluateur</p>   |

| INTITULÉ  | DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION  |
|---|---|
| Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 28778 - Assurer la gestion comptable et financière du magasin | <p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Assurer le suivi des principaux ratios de gestion afin d'optimiser la gestion du point de vente</li> <li>■ Appliquer les principes de la gestion des stocks et les règles de minoration de la démarque au sein du magasin</li> <li>■ Appliquer la politique tarifaire en vigueur au sein de l'entreprise</li> <li>■ Respecter les procédures en vigueur lors des inventaires</li> <li>■ Assurer un suivi régulier des flux financiers de son point de vente</li> <li>■ Assurer les achats en fonction de son écoulement de marchandise</li> <li>■ Appliquer les règles de gestion propres à l'entreprise</li> <li>■ Veiller à l'accroissement du chiffre d'affaires et du niveau de marge</li> <li>■ Identifier les besoins d'investissement à proposer au sein de son point de vente</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation :</b><br/>questionnaire à visée professionnelle (études de cas, schémas à commenter, questions ouvertes)<br/>Et / Ou<br/>mise en situation professionnelle ou reconstituée suivi d'un entretien avec l'organisme évaluateur</p> |

**Validité des composantes acquises : illimitée**

| CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION                      | OU | NON | COMPOSITION DES JURYS   |
|--|----|-----|---|
| Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant |    | X   |   |
| En contrat d'apprentissage                                       |    | X   |   |
| Après un parcours de formation continue                          | X  |     | Jury constitué :<br>• 2 représentants de l'organisation patronale,<br>• 2 représentants des organisations syndicales de salariés, |
| En contrat de professionnalisation                               | X  |     | Jury constitué :<br>• 2 représentants de l'organisation patronale,<br>• 2 représentants des organisations syndicales de salariés  |
| Par candidature individuelle                                     |    | X   |   |
| Par expérience dispositif VAE prévu en 2016                      | X  |     | Jury constitué :<br>• 2 représentants de l'organisation patronale,<br>• 2 représentants des organisations syndicales de salariés  |

|                                   | OUI | NON |
|-----------------------------------|-----|-----|
| Accessible en Nouvelle Calédonie  |     | X   |
| Accessible en Polynésie Française |     | X   |

| LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS | ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX |
|------------------------------------|-------------------------------------|
|                                    |                                     |

#### Base légale

**Référence du décret général :**

**Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :**

Arrêté du 28 juillet 2017 publié au Journal Officiel du 05 août 2017 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, sous l'intitulé "Certificat de qualification professionnelle Responsable de magasin libre-service agricole" avec effet au 05 août 2017, jusqu'au 05 août 2022.

**Référence du décret et/ou arrêté VAE :**

**Références autres :****Pour plus d'informations****Statistiques :**

19 CQP « Responsable de magasin libre-service agricole » ont été délivrés en 2014.  
Ce CQP est délivré en moyenne à 5 candidats par an.

**Autres sources d'information :**

<http://www.coopdefrance.coop/fr/index.html>

<http://www.servicescoopdefrance.coop/>

<http://www.opcalim.org/>

Site Internet de l'autorité délivrant la certification

**Lieu(x) de certification :**

Commission paritaire nationale de l'emploi (CPNE) des branches du secteur alimentaire - OPCALIM : Île-de-France - Paris ( 75) []

OPCALIM - 20, Place des Vins de France - 75012 PARIS dans l'attente de la mise en place d'un Organisme certificateur (art. 6 de l'Accord sur la Formation Professionnelle du 30/10/2014).

**Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :**

Au choix des entreprises et des candidats à la VAE

**Historique de la certification :**

Accord du 30/10/2014 sur la formation professionnelle dans diverses branches de la filière alimentaire.

Accord multi branches du 29/05/2015 sur la reconnaissance et l'inscription au RNCP des CQP transversaux du secteur alimentaire.

Accord de création du CQP : Avenant 85 du 23 janvier 2001.