

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'EVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
Bloc 1 : Superviser et maîtriser les travaux bouchers, les fabrications charcutières et traiteurs dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité			
	<p>Optimiser la carcasse</p> <ul style="list-style-type: none"> - Répartir les viandes à destination de la vente en l'état, des fabrications charcutières et traiteurs -Valoriser par la transformation, l'élaboration, et la présentation, l'ensemble des morceaux de la carcasse -Définir les quantités à produire en fonction des besoins de l'entreprise <p>Réaliser et créer tous types de travaux bouchers</p> <ul style="list-style-type: none"> - Superviser et /ou s'associer à l'intégralité du travail des viandes (coupe et découpe de carcasses, désossage, parage, séparation) - Assurer ou faire assurer la préparation de tous les produits élaborés en production bouchères crues (rôtis composés, farcis, etc.) -Elaborer les fiches techniques, définir la répartition des tâches et conformer l'entreprise à la réglementation des farces et chairs à saucisse -Créer de nouveaux produits, de nouvelles recettes de préparations bouchères conformes aux réglementations en vigueur (normes, appellations, etc.) -Réaliser de nouvelles associations de produits, en jouant sur les textures, les saveurs, etc. (volaille aux écrevisses, paupiettes de veau aux Saint-Jacques, etc.) -Maîtriser les techniques de découpe de produits crus pour une cuisson au wok, à la plancha, pour carpaccio (calibrage des viandes, émincés de viandes, de légumes, etc.) -Proposer des marinades et faire mariner les viandes crues - Réaliser des préparations hachées, assaisonnées (bolognaise, steak à la jurassienne, à la savoyarde, etc.), des préparations prêtes à cuire 	<p>Epreuve de spécialité OU pièce de maîtrise</p> <p>Pour chaque session, le choix entre l'épreuve de spécialité et la pièce de maîtrise est laissé à l'appréciation des centres mettant en œuvre la certification.</p> <p><u>SPECIALITE :</u></p> <p>Sur toute la durée de la formation, le candidat crée une spécialité (un produit innovant, revisité, etc.) en Boucherie OU Charcuterie OU Traiteur. Il réalise un portfolio technique et commercial explicitant sa création (fiche technique, progression, politique commerciale adoptée, concept, coût, positionnement envisagé ou mis en œuvre, prix de revient, proposition de prix de vente, le cas échéant l'étude marketing réalisée, etc.).</p> <p>Le jour de l'épreuve de production le candidat présente sa spécialité (en même temps que les réalisations de l'épreuve de production) et propose une ou deux portions pour la dégustation.</p> <p>Le candidat dispose de toute la durée de la formation pour préparer sa spécialité. Il remet le</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Rationalité dans la destination des morceaux - Optimisation dans le temps de la carcasse - Montant du taux de perte sur la carcasse <ul style="list-style-type: none"> - Originalité et variété de la production - les fiches recettes sont complètes et respectent les classiques comme la cohérence dans le cadre d'innovations. - Qualité et régularité des coupes en fonction de leur destination - Maîtrise des techniques visant à relever le goût - Maîtrise des gestes « rares » : volaille demi-deuil, désossage et découpe des volailles au couteau. <ul style="list-style-type: none"> - les productions bouchères, charcutières et prestations traiteurs réalisées sont maîtrisées, variées,

	<p>-Maîtriser les techniques de barattage, de malaxage et de saumurage pour donner du goût, une texture à des pièces prêtes à cuire par le client</p> <p>-Désosser et découper les volailles au couteau (volailles à poils et à plumes)</p> <p>-Préparer une volaille (poularde, chapon, etc.) façon « demi-deuil »</p> <p>-Préparer les abats rouges et blancs en vue de leur commercialisation en l'état (parer les abats ex : dénervier les rognons, etc.)ou en vue d'une transformation ultérieure</p> <p>-Découper un demi-porc de façon rationnelle pour une exploitation crue et cuite</p> <p>Réaliser et créer tous types de fabrications charcutières</p> <p>-Ajuster les critères de triage des viandes et des gras en fonction des productions demandées et du stock</p> <p>-Etablir et créer les fiches techniques pour chaque fabrication charcutière (ingrédients, progression du travail, cuisson, refroidissement, traitement ultérieur et conservation, mise en valeur, mise en vente, etc.)</p> <p>-Définir les procédures de fabrication</p> <p>-Mettre au point, créer des produits de charcuterie innovants (différents types de saucisses, de boudins, pâtés, etc.).</p> <p>-Superviser et/ ou mettre en œuvre les techniques de fabrication de produits salés crus, cuits et/ou fumés, terrines, pâtés, ballottines, émulsion chaudes et froides, produits à base de sang, produits secs (saucisson, rosette, jambon), pâtes à glace, incorporation décalée des différents composants, produits de charcuterie crue (crépinette, chair à saucisse, merguez, etc.)</p> <p>-Etuver, sécher, maturer, fermenter affiner, ensemercer les produits secs</p>	<p>portfolio au jury au début de l'épreuve de pratique.</p> <p><u>PIECE DE MAITRISE :</u></p> <p>Réalisation d'une ou plusieurs pièces en boucherie, charcuterie et en traiteur, mettant en œuvre l'excellence technique et l'attractivité visuelle</p> <p>Le candidat est libre de présenter :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 pièce dans une seule activité - 2 pièces dans les activités de son choix (boucherie et charcuterie, ou boucherie et traiteur, ou charcuterie et traiteur - 3 pièces, une dans chacune des activités. <p>Dans le cas où le candidat choisit de réaliser plusieurs pièces, celles-ci devront impérativement être présentées sur des plats séparés.</p>	<p>originales, différenciées et innovantes</p> <ul style="list-style-type: none"> - les règles d'hygiène et de sécurité sont appliquées et scrupuleusement respectées au regard de la législation en vigueur (concernant la matière d'œuvre, les locaux, le matériels utilisés, les personnes, le stockage ou encore lors de la production) - la présentation des préparations bouchères crues, de leur transformation à leur élaboration sont valorisées tout comme la présentation des fabrications charcutières - la présentation des produits est adaptée et de qualité en vue d'une prestation traiteur <ul style="list-style-type: none"> - l'association des produits est innovante tout comme l'équilibre des formes ainsi que la cohérence au niveau des saveurs et textures - le produit est attractif (commercial) - le positionnement est affirmé mettant en avant un savoir-faire particulier - respect des règles d'hygiène et sécurité à tous les stades de la fabrication - maîtrise des techniques charcutières - qualité organoleptique des produits
--	--	---	---

Bloc 2 : Concevoir et effectuer une offre de prestation de produits de boucherie, charcuterie, traiteur en lien avec le développement durable			
	<p>- Sélectionner et utiliser les matières premières respectant la préservation de l'environnement, en favorisant les producteurs et fournisseurs locaux, régionaux. (produits issus de l'agriculture biologique, produits du terroir, saucisse de Morteau, agneau de Sisteron, andouille de Vire, etc.), les commerces de proximité limitant les émissions de gaz à effet de serre dues à leur transport, etc.)</p> <p>- Utiliser des produits de saison (fruits, légumes, produits frais, viandes, etc.)</p> <p>- Mettre en place un process de fabrication dans le respect de l'environnement par économie d'énergie (eau, électricité, élevage des animaux...)</p>	<p>Pratique professionnelle : 16 heures max. (dont 14h max pour le commis)</p> <p>A partir d'un lot de matière d'œuvre défini par la commission de choix de sujet, le candidat réalise des productions de boucherie, de charcuterie et de traiteur en veillant à optimiser l'utilisation de la totalité de la matière d'œuvre.</p> <p>Il présente et met en valeur ses productions.</p> <p>Le candidat est assisté d'un commis</p> <p>Le sujet est communiqué au candidat deux semaines avant l'épreuve.</p> <p>Il devra fournir au jury son engagement de production comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - les fiches recettes des productions, - la consommation théorique de la matière d'œuvre, - le planning de répartition des tâches entre le commis et lui, - la progression de la production. <p>Au cours de l'épreuve, le candidat devra encadrer le commis et lui montrer un (des) geste(s) technique(s) le cas échéant.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - le questionnement permet l'émergence des attentes du client - la proposition est cohérente et en rapport avec les besoins - la composition des produits est clairement énoncée - La prestation est détaillée et réaliste - la provenance des produits est indiquée et valorisée - Cohérence entre le positionnement de l'entreprise et son offre. - Respect des appellations (AOP, etc)

	Bloc 3 : Créer et/ou développer une entreprise artisanale de boucherie-charcuterie		
	<p>Conduire un projet de création d'entreprise, de reprise ou de développement d'activités</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ancrer son projet de création, de développement dans la réalité fiscale, sociale et juridique du secteur de la fleuristerie - Construire le projet entrepreneurial, le business model de la création et du développement de l'entreprise - Identifier et actionner les leviers d'aide (outils & structures) financiers et administratifs - Construire un argumentaire, une présentation, une « storytelling » pour défendre son projet dans le registre adapté à ses interlocuteurs (banquiers investisseurs, clients etc) 	<p>A l'écrit : A partir d'un dossier constitué de textes d'actualité à caractère économique et/ou réglementaire et/ou social (le statut de microentrepreneur, les zones franches, le statut de conjoint-collaborateur,...) le candidat devra analyser l'ensemble de ces documents avant d'en mesurer l'impact éventuel sur son secteur d'activité, sa branche, son entreprise. Son point de vue, devra être argumenté et illustré d'exemples issus de son expérience</p> <p>A l'oral : Le candidat porte une analyse sur sa production écrite et apporte tout élément complémentaire en lien avec le thème lui paraissant pertinent pour le secteur de la boucherie</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Pertinence du tri et de la sélection des informations en rapport avec le secteur artisanal - Qualité de l'analyse et de sa transposition au secteur de la boucherie - Existence et qualité d'un système de veille professionnelle et réglementaire - Identification et mobilisation des relais intervenant dans la création d'entreprises de fleuristerie - Aptitude à défendre son projet, son point de vue, sa position à travers un argumentaire adapté et illustré d'exemples
Bloc 4 : Commercialiser les préparations bouchères, charcutières et traiteurs en français et en langue étrangère			
<p>Identifier les souhaits du client et proposer un produit adapté à sa demande</p>	<p>Identifier les souhaits du client et proposer un produit adapté à sa demande</p> <ul style="list-style-type: none"> - Déterminer les besoins et les attentes réels du client en tenant compte des contraintes (budgétaires, alimentaires, religieuses, etc.) 	<p>A l'écrit :</p>	<ul style="list-style-type: none"> - le questionnement permet l'émergence des attentes du client - la proposition est cohérente et en rapport avec les besoins

<p>Définir le positionnement et la politique commerciale de l'entreprise de boucherie-charcuterie</p> <p>Déterminer la politique tarifaire applicable aux réalisations aux productions bouchères et charcutière</p> <p>Concevoir des outils et des vecteurs de communication destinés aux particuliers et aux professionnels (prospection, notoriété etc)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Argumenter sur sa gamme de produits carnés, transformés et élaborés (composition, qualité nutritionnelle, origine, etc.) - Créer et proposer des produits de boucherie, de charcuterie, et de traiteur adaptés aux besoins nutritionnels, diététiques et gustatifs des clients - Informer le consommateur, en cas d'allergie alimentaire, de la composition d'un produit transformé, élaboré (fruits à coques, ovoproduits, lactose, etc.) - Dans le cadre d'une commande de prestation buffet, être force de proposition auprès du client en exprimant une offre quantitative et variée <p>Définir le positionnement et la politique commerciale de l'entreprise de boucherie-charcuterie</p> <ul style="list-style-type: none"> - Concevoir une offre lisible à destination des particuliers et des professionnels, sur les productions bouchères et charcutières de l'entreprise etc - Développer une gamme de prestations et services spécifiques différenciant les compétences et savoir-faire particuliers d'une entreprise de boucherie-charcuterie - Répondre aux appels d'offres publics et privés <p>Déterminer la politique tarifaire applicable aux réalisations aux productions bouchères et charcutière</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définir le taux de marge par nature de production bouchères-charcutières, traiteurs etc - Déterminer le taux de remise tarifaire applicable selon les productions réalisées - Encadrer les modalités ou facilités de paiement pouvant être accordées à la clientèle de particuliers ou de professionnels <p>Concevoir des outils et des vecteurs de communication destinés aux particuliers et aux professionnels (prospection, notoriété etc)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Concevoir un book présentant les réalisations à l'usage du personnel et à destination des clients pour les activités et réalisation de l'entreprises de boucherie -charcuterie <p>Identifier les souhaits du client et proposer un produit adapté à sa demande</p>	<p>A partir d'une étude de cas, exposant la situation commerciale, la concurrence et le marché d'une entreprise, le candidat analysera la situation commerciale de l'entreprise et formulera une stratégie commerciale et de communication réaliste et en lien avec les ambitions de son dirigeant</p> <p>En contrôle continu : Après une préparation écrite, le candidat développera à l'oral un argumentaire de commercialisation de produits et/ou prestations bouchères.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - la composition des produits est clairement énoncée - La prestation est détaillée et réaliste - la provenance des produits est indiquée et valorisée - Cohérence entre le positionnement de l'entreprise et son offre. - Respect des appellations (AOP, etc) <ul style="list-style-type: none"> - Clarté du positionnement de l'entreprise - Lisibilité du type de prestations réalisées - Cohérence de la politique tarifaire au regard des prestations proposées, des marchés - Efficacité commerciale et financière du positionnement de l'entreprise - Qualité des outils commerciaux produits - Efficacité des actions commerciales conduites - Qualité de l'argumentation de vente - Pertinence des réponses apportées aux objections des clients - Pertinence et opérationnalité de la politique après-vente <ul style="list-style-type: none"> - Fluidité dans la communication entre les équipes de vente et de production - Volume et coût des rebuts, des pertes
--	---	---	---

	<ul style="list-style-type: none"> - Analyser la rentabilité, la santé financière de l'entreprise de coiffure au regard de son projet, de ses objectifs - Identifier les indicateurs de la santé financière de l'entreprise et les utiliser comme caution auprès des donneurs d'ordre, des financiers <p>Piloter au quotidien la rentabilité de l'entreprise de boucherie-charcuterie</p> <ul style="list-style-type: none"> - Etablir le seuil de rentabilité de chaque prestation - Contrôler et adapter le volume et la valeur des stocks et sa rotation - Négocier les délais, les conditions fournisseurs - Concevoir des tableaux de bord pour suivre l'activité au quotidien et procéder aux ajustements nécessaires 		<ul style="list-style-type: none"> - Réalisme et pertinence des recommandations ou alternatives formulées
--	--	--	--

Bloc 6 : Gérer les ressources humaines de l'entreprise de boucherie-charcuterie

<p>Gestion des ressources humaines dans le respect des principes du droit du travail</p>	<p>Préparer et mener le recrutement d'un collaborateur</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définir les besoins en compétences de l'entreprise lors du projet de recrutement d'un collaborateur (expérience professionnelle, diplôme) - Rédiger une offre d'emploi, une définition de poste en CDI, en CDD, en intérim - Etablir la liste des tâches et la fiche de poste du nouvel embauché. - Contractualiser la collaboration, dans le respect de la convention collective. - Mener l'entretien de recrutement et organiser une session d'essai, si nécessaire 	<p>A l'écrit : Etude de cas de GRH</p> <p>Sous la forme d'un cas décrivant l'organisation RH d'une entreprise de la filière viande, le candidat analyse l'efficacité de la structure et préconise des axes d'amélioration, qu'il chiffrera et déclinera en solutions opérationnelles.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Pertinence et précision de la stratégie RH formulée au regard de l'entreprise - Efficacité des équipes constituées - Adéquation des profils avec les prestations à réaliser, les commandes à honorer - Respect du droit du travail - Les équipes constituées sont corrélées à la charge de travail (recrutement, GPEC...) - Cohérence des plannings réalisés
---	---	--	---

	<p>Développer les compétences des salariés</p> <ul style="list-style-type: none"> -Elaborer le plan de formation du salon pour intégrer les innovations techniques, réglementaires, tendance et le développement personnel des salariés - Assurer l'accompagnement des collaborateurs lors des prestations : conseiller le collaborateur dans son perfectionnement de son « geste professionnel » <p>Analyser et améliorer l'organisation du travail de l'entreprise de boucherie-charcuterie</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gérer les pics d'activité et mettre en œuvre les mesures à même de l'atténuer et de l'accompagner - Rationnaliser et optimiser l'organisation du travail, notamment dans l'élaboration des plannings - Définir les modalités de prise de rendez-vous afin de fluidifier l'activité au sein des équipes en fonction des compétences et des matériels -Mettre en place une politique de rémunération (salaire, prime, intéressement), en lien avec les accords de branche et les contraintes du (des) salon(s) (heures supplémentaires, primes, etc) <p>Diriger les équipes de l'entreprise de boucherie-charcuterie</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conduire les entretiens professionnels (entretiens d'évaluation, de fixation d'objectif, de régulation...) - Analyser les comportements des salariés et gérer le volet relationnel des collaborateurs entre eux, avec les clients, les fournisseurs 		<ul style="list-style-type: none"> - clarté des objectifs fixés à l'équipe - périodicité et nature des entretiens programmés
--	---	--	--

Bloc 7 : Recruter et former un alternant

<p>Former et accompagner l'apprenant dans le métier de boucher-charcutier</p>	<p>Recruter et intégrer un alternant dans l'entreprise de boucherie-charcuterie</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définir les besoins en compétences de l'entreprise et le diplôme visé 		<ul style="list-style-type: none"> - Pertinence du profil/diplôme au regard de l'entreprise
--	--	--	--

	<ul style="list-style-type: none"> - Contractualiser la collaboration tripartite (compléter le contrat d'apprentissage, le contrat de professionnalisation, sélectionner le CFA) dans le respect de la convention collective - Accueillir et intégrer l'apprenant dans l'entreprise <p>Former et accompagner dans l'acquisition des compétences</p> <ul style="list-style-type: none"> - Traduire le référentiel du diplôme en situation de travail en entreprise - Organiser et graduer les situations de travail pour transmettre des compétences (un geste, une technique) - Organiser des situations de travail pour évaluer les compétences acquises - Définir les critères d'évaluation au regard du diplôme préparé - Adapter le parcours d'apprentissage aux résultats des évaluations de l'apprenti, à ses besoins de progression, aux impératifs et contraintes de l'entreprise - Adapter sa communication et ses consignes au profil d'un « jeune » en situation professionnelle afin de prévenir les prises de risques, la démotivation... 	<p>A l'oral : Mise en situation d'apprentissage (alternance)</p> <p>Le candidat tire au sort une situation d'alternance qui peut être d'ordre générale ou problématique. Il analyse la situation décrite et formule des réponses ou solutions à cette dernière et ce, dans le cadre strict de son rôle de maître d'apprentissage/tuteur et de l'exécution de ce contrat de travail particulier.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - clarté des limites de la mission du maître d'apprentissage - La situation d'apprentissage est correctement analysée tant dans la maîtrise du geste professionnel que sur la motivation du jeune -Qualité pédagogique : le séquençage des apports est cohérent, la progression pédagogique articulée dans le temps -Respect du cadre légal du contrat d'apprentissage/de professionnalisation -clarté des consignes/recommandations données
--	--	--	--