



Boucher(ère)-Tripiier(ère)

OBSERVATOIRE des MÉTIERS

Code ROME : D1101 Boucherie

de l'alimentation en détail



Le boucher(ère)-triper(ère) désosse, découpe, prépare et vend des viandes et produits tripiers dans le respect des règles d'hygiène, de traçabilité, de santé, de sécurité et de protection de l'environnement. Il/elle assure la mise en valeur des produits dans le point de vente et conseille le client.

Exemples d'appellations : Boucher(ère), boucher(ère) chevalin(e), boucher(ère) hippophagique...

Activités professionnelles

Tous les professionnels exerçant ce métier ne réalisent pas systématiquement 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.

- Réception, contrôle et stockage des matières et marchandises
- Préparation et organisation de son activité
- Préparation et transformation des viandes et produits tripiers dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité
- Mise en valeur des produits en point de vente
- Conseil aux clients et vente des produits
- 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 »

- Préparation de la vente itinérante : chargement et déchargement du véhicule et mise en place des produits
- Mise au point de nouveaux produits, de nouvelles recettes et des procédés associés
- Communication sur les réseaux sociaux et mise à jour du site internet

Blocs de compétences et compétences

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 règles en vigueur (refus de la marchandise, alerte de la personne compétente...)
- Organiser le stockage des produits en fonction de l'espace disponible, de la nature des produits et de la rotation des stocks
- Apprécier 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

Préparation et organisation de son activité

- Identifier, préparer et revêtir les équipements de protection individuelle
- Contrôler l'outillage, le matériel, les locaux, le poste de travail
- Organiser son poste de travail et mettre en place les équipements nécessaires à l'activité
- Vérifier la disponibilité des matières premières et des consommables nécessaires à la réalisation de la production
- Anticiper les temps de préparation, de fabrication des produits, de rangement, de nettoyage afin de respecter le planning
- Utiliser les outils informatiques et logiciels de l'entreprise

Conditions d'exercice et spécificités

Le/la boucher(ère)-triper(ère) exerce son activité au sein d'un laboratoire et/ou au sein d'un point de vente (en boutique, sur les marchés sous halles, sur les marchés de plein vent ou dans un camion itinérant).

Voies d'accès au métier

Niveau 3

- CAP Boucher – RNCP6993
- CTM Préparateur-vendeur en boucherie charcuterie-traiteur – RNCP36644
- Titre à finalité professionnelle Technicien boucher artisanal – RNCP36597

Niveau 4

- BP Boucher – RNCP37310
- Bac pro Boucher Charcutier Traiteur - RNCP7067

Niveau 5

- BM Boucher-Charcutier Traiteur – RNCP34792

Niveau 6

- Licence professionnelle commerce boucher manager – RNCP39740

Qualités / Ressources transverses

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

Principaux Codes NAF

47.22Z Commerce de détail de viandes et de produits à base de viande en magasin spécialisé



Boucher(ère)-Tripiier(ère)



OBSERVATOIRE des MÉTIERS

de l'alimentation en détail

Préparation et transformation des viandes et produits tripiers dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité

- Identifier les techniques de préparation, de transformation et de finition adaptées à l'espèce à traiter et à ses particularités
- Réaliser la préparation des viandes et produits tripiers (découper, désosser, parer...) en veillant à valoriser l'intégralité de la carcasse
- Réaliser la transformation des viandes et produits tripiers (trancher, couper, hacher...)
- Réaliser des préparations bouchères à base de viande crue
- Mettre en œuvre les techniques de finition (barder, ficeler...)
- Réaliser le conditionnement des produits
- Contrôler la qualité et la conformité des produits (matières premières, produits intermédiaires, produits finis)
- Identifier les anomalies et réaliser les actions correctives adaptées

Mise en valeur des produits en point de vente

- Mettre en valeur les produits dans les vitrines 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 la remballage des produits en fin de journée, l'entretien et le nettoyage associés des présentoirs, du petit matériel, des vitrines, des locaux... en respectant les règles d'hygiène et de sécurité alimentaire
- Réaliser l'étiquetage des produits dans le respect de la réglementation (provenance, présence d'allergène, contenant, poids ...)

Conseil aux clients et vente des produits

- Accueillir le client et identifier ses besoins
- Identifier les produits répondant aux demandes 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
- Conseiller le client sur la cuisson ou la préparation du produit (temps de cuisson, assaisonnement, accompagnement...)
- Réaliser les encaissements au moyen d'outils ou logiciels spécifiques (terminal de paiement électronique...)

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
- Entretien des matériels (affûter les couteaux...)
- Détecter et signaler les non-conformités
- Réaliser les actions préventives et correctives
- Trier et évacuer les déchets selon les consignes de tri sélectif (déchets classiques, MRS...) et les règles en vigueur au sein de l'entreprise

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
- Présenter les produits à l'équipe de vente
- 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

Domaines de connaissances mobilisés et Formacode

- Viande 21577
- Vente produit carné 34505
- Bonnes pratiques hygiène agroalimentaire 21547
- Réglementation hygiène agroalimentaire 21572
- Manutention 31754
- Contrôle qualité 31436
- Entretien vente 34592
- Marchandisage 34 597
- Entreposage stockage 31721
- Entretien mécanique 23684

Evolutions 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 nouveaux modes de distribution (casiers réfrigérés)



Blocs de compétences et compétences « à la carte »

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 défini et en s'assurant de la cohérence entre les différents canaux de communication
- Répondre aux commentaires et modérer les contributions des internautes



Boucher(ère)-Tripièr(ère)



OBSERVATOIRE des MÉTIERS

de l'alimentation en détail



Blocs de compétences et compétences « à la carte » (suite)

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 (respect de la chaîne du froid...)
- Organiser la présentation des produits en tenant compte des promotions et des saisons et en respectant 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

Mise au point de nouveaux produits, de nouvelles recettes et des procédés associés

- S'informer et se former sur les nouveaux produits, les nouvelles techniques, les nouveaux équipements, les nouvelles organisations
- Rechercher de nouvelles recettes, de nouvelles techniques de fabrication, de nouvelles présentations permettant de développer la gamme de produits proposée
- Mettre en point de nouveaux produits avec les fournisseurs et/ou les membres de l'équipe du laboratoire
- Elaborer des recettes, des gammes, des fiches techniques en lien avec le chef d'entreprise et les équipes de production

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 boucher-tripier d'identifier les métiers qui lui sont accessibles (métiers cibles) :

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

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.

