

PRIMEUR

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.

DÉFINITION

Réalise la sélection des fruits et légumes, négocie et assure les achats auprès des différents fournisseurs. Accueille, informe et conseille la clientèle et assure la tenue de l'espace de vente ainsi que la réalisation des préparations à base de fruits et légumes.

ÉVOLUTIONS

POSSIBLES

Le/la primeur expérimenté(e) peut créer son propre commerce. Il/elle exerce alors le métier de chef d'entreprise qui :

- détermine la stratégie de l'entreprise et dirige sa mise en œuvre ;
- choisit les produits commercialisés, les services proposés aux clients et détermine le positionnement et la stratégie commercial(e) du ou des point(s) de vente ;
- réalise les achats, les préparations de produits et peut intervenir dans les activités de vente.

ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

CONSTITUTION D'UN RÉSEAU DE FOURNISSEURS DE FRUITS ET LÉGUMES

- Recherche d'informations sur les fournisseurs
- Prise de contact avec de nouveaux fournisseurs
- Visite des fournisseurs

ACHATS ET NÉGOCIATION AVEC LES FOURNISSEURS

- Négociation des prix d'achat avec les fournisseurs
- Réalisation de l'achat
- Suivi de la qualité et de la quantité des produits disponibles

RÉCEPTION ET GESTION DES STOCKS

- Réception des fruits et légumes
- Contrôle de conformité des bons de livraison
- Mise en stock des fruits et légumes
- Contrôle des conditions de stockage

MISE EN VALEUR DES FRUITS ET LÉGUMES EN POINT DE VENTE (EN BOUTIQUE, SUR LES MARCHÉS SOUS HALLES OU DE PLEIN VENT)

- Installation et mise en valeur des fruits et légumes
- Contrôle de l'étiquetage, des mentions obligatoires
- Contrôle de la qualité et de la bonne présentation des produits
- Réassort

VENTE ET RELATION CLIENTS

- Accueil des clients
- Conseil en information des clients sur les fruits et légumes
- Vente
- Encaissement

PRÉPARATION DES FRUITS ET LÉGUMES

- Préparation de commandes particulières pour les clients (corbeilles, buffets, paniers, plateaux, ...)
- Affinage et mise à disposition de fruits et légumes mûrs à point

ELABORATION DE PRÉPARATIONS À BASE DE FRUITS ET DE LÉGUMES

- Réalisation de préparations de produits (fraîche découpe, ...)
- Elaboration de préparations crues ou cuites à base de fruits et de légumes : jus, soupes, tourtes, tartes, ...
- Conditionnement et étiquetage
- Contrôle de la qualité des produits fabriqués

HYGIÈNE ET SÉCURITÉ

- Création et mise en œuvre des procédures d'hygiène et de sécurité alimentaire

COMPÉTENCES

ACHETER DES FRUITS ET LÉGUMES AUPRÈS D'UN RÉSEAU DE FOURNISSEURS

- Sélectionner les fournisseurs adaptés
- Choisir les catégories de fruits et légumes les plus adaptés aux besoins des clients
- Exprimer clairement auprès du fournisseur une demande en termes de qualité
- Calculer les quantités à acheter à partir de l'estimation des ventes à venir
- Négocier les termes des contrats passés avec les fournisseurs (prestations proposées, quantité livrée, conditions d'achat et d'approvisionnement)
- Expliquer aux fournisseurs les raisons d'un refus de produits
- Construire et entretenir sur la durée des relations de confiance avec les fournisseurs

GÉRER LES STOCKS DE FRUITS ET LÉGUMES

- Définir les besoins en produits en fonction des stocks, des présentations, des saisons
- Analyser la rotation des produits en stock en fonction des stocks et de l'évolution de l'activité
- Anticiper les commandes afin d'éviter les risques de rupture
- Organiser la réception des fruits et légumes et la vérification des commandes
- Organiser les zones de stockage afin de garantir la qualité et l'hygiène des produits
- Apprécier les conditions de stockage des produits au regard des consignes et de la réglementation en vigueur
- Identifier les conditions de stockage permettant d'assurer la préservation du produit post-récolte
- Identifier les anomalies et mettre en œuvre les mesures correctives adaptées
- Réaliser des inventaires réguliers et rechercher les causes des écarts
- Assurer la traçabilité des produits

METTRE EN VALEUR LES FRUITS ET LÉGUMES ET ASSURER LE BON ÉTAT MARCHAND DE L'ESPACE DE VENTE

- Concevoir et réaliser une présentation attractive des fruits et légumes : rythme et dynamique de la présentation, utilisation des couleurs, contrastes, ...
- Utiliser les supports de présentation de produits à disposition pour les commandes spéciales et la mise en rayon (paniers, corbeilles, ...)
- Apprécier le bon état marchand de l'espace de vente tout au long de la journée (état des produits, des étalages, aspect, propreté, hygiène, ...)
- Mettre en œuvre les actions correctives (rafraîchissement des étalages, réassort, nettoyage, ...)
- Mettre en œuvre la réglementation commerciale au sein de l'espace de vente (étiquetage, ...)

EN SAVOIR +

Domaines de connaissances

- Connaissance des fruits et légumes : variétés, saisons, filières de production, traitement, qualités nutritionnelles, ...
- Techniques de fabrication des préparations à base de fruits et légumes
- Techniques de communication
- Techniques de vente
- Techniques d'achat
- Techniques de merchandising et de mise en valeur des produits
- Principes de gestion des stocks
- Règles et procédures en matière d'hygiène et de sécurité alimentaire
- Réglementation associée à l'activité commerciale



VENDRE ET ASSURER LA RELATION CLIENT SUR LE POINT DE VENTE

- Etablir un climat de confiance et des relations commerciales durables avec les clients
 - Articuler plusieurs situations de relation client simultanées
 - Analyser les besoins des clients par un questionnement adapté
 - Ecouter le client, identifier et reformuler sa demande
 - Repérer rapidement et prendre en compte le profil et le besoin du client
 - Sélectionner la réponse adaptée aux besoins du client
 - Mettre en valeur la solution proposée au client
 - Répondre aux attentes et aux objections du client
- Conclure l'échange par une vente

CONSEILLER LES CLIENTS SUR LES FRUITS ET LÉGUMES

- Identifier les produits correspondant aux besoins du client (variétés, types d'utilisation, conservation, ...)
- Sélectionner les informations sur les produits et les services proposés par le point de vente susceptibles d'intéresser le client
- Mettre en valeur les qualités nutritionnelles des produits
- Expliquer la provenance d'un produit, le mode de production dont il est issu
- Identifier les avantages concurrentiels des produits commercialisés par rapport aux produits proposés par les concurrents proches
- Expliquer les différents types de mise en œuvre ou de préparation possibles des produits vendus
- Apporter des informations rassurantes aux clients, notamment en cas de crise alimentaire

RÉALISER LES ENCAISSEMENTS

- Mettre en œuvre avec fiabilité les procédures en vigueur en matière d'encaissement et de règlement
- Réaliser les encaissements et les rendus-monnaie avec exactitude quels que soient les éléments perturbant l'attention (clients pressés, nombreux clients présents simultanément en caisse, ...)

RÉALISER DES PRÉPARATIONS À BASE DE FRUITS ET DE LÉGUMES

- Réaliser la préparation des fruits et légumes (découpe) en respectant les règles d'hygiène et de sécurité
- Réaliser la fabrication de préparations à base de fruits et légumes (salades de fruits, smoothies, potages, tartes, ...) en respectant les consignes et les règles d'hygiène et de sécurité
- Surveiller les étapes critiques de cuisson et de refroidissement
- Contrôler la qualité des préparations, identifier les anomalies
- Mettre en œuvre les actions correctives

RÉALISER LE CONDITIONNEMENT ET LA PRÉSENTATION DES FRUITS ET LÉGUMES ET DES FABRICATIONS RÉALISÉES

- Réaliser la préparation de commandes pour des clients (paniers, corbeilles, plateaux, ...) en respectant leurs attentes
- Présenter le produit, dans le conditionnement adapté à sa nature, à sa conservation, à son utilisation et à sa destination en respectant les consignes
- Mettre en valeur le produit par une présentation attractive

METTRE EN ŒUVRE LE MATÉRIEL ADAPTÉ À LA PRÉPARATION DES FRUITS ET LÉGUMES ET À LA FABRICATION DE PRÉPARATIONS À BASE DE FRUITS ET LÉGUMES

- Utiliser le matériel (outils et équipements) selon les consignes
- Réaliser la mise en route, la surveillance et l'arrêt des équipements nécessaires à la préparation des fruits et légumes et à la fabrication des produits (four, étuve, chambre froide, ...)
- Respecter le mode d'utilisation du matériel

METTRE EN PLACE DES MESURES PERMETTANT DE RÉPONDRE À LA RÉGLEMENTATION QHSE (QUALITÉ HYGIÈNE SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT)

- Concevoir et mettre en œuvre des procédures, outils, consignes et règles QHSE adaptées au point de vente
- Mettre en place des indicateurs pour suivre la qualité
- Organiser les locaux et activités afin de respecter la réglementation QHSE / Réaliser le plan d'implantation du point de vente
- Vérifier l'hygiène corporelle et vestimentaire
- Organiser et vérifier les opérations de nettoyage et de désinfection des équipements et du point de vente
- Vérifier l'application des règles et des procédures, détecter les anomalies et définir les mesures correctives adaptées

UNE QUESTION ?

Comment devenir primeur ?

L'accès au métier peut s'effectuer après une formation dans le domaine commercial ou après une première expérience professionnelle dans le commerce de détail.

Le suivi d'une ou plusieurs formations sur les fruits et légumes, sur les techniques d'achat et de négociation avec les fournisseurs est nécessaire.

Diplômes en relation avec le métier

CQP vendeur-conseil primeur, CAP employé de vente spécialisé option A (produits alimentaires), Bac pro Commerce

Quelles sont les évolutions du métier ?

Les primeurs doivent faire état d'une connaissance de plus en plus approfondie des produits et des modes de préparation (exemples de recettes, modes de cuisson, ...) pour répondre aux attentes des consommateurs.

Les primeurs doivent également maîtriser les filières de production (provenance, producteurs, traitements) ainsi que les techniques d'achats auprès des fournisseurs.

La maîtrise des gestes et réglementations en matière d'hygiène et de sécurité alimentaire, déjà essentielle aujourd'hui, devra être renforcée à l'avenir.

La préparation des produits pourrait également prendre dans certains commerces une place de plus en plus importante.

A moyen et long terme, le développement du e-commerce peut induire une évolution de l'organisation de l'entreprise et des activités et compétences du métier.

La formation est donc essentielle pour les primeurs.

