

Brochure n° 3010

Convention collective nationale
IDCC : 1978. – FLEURISTES, VENTE
ET SERVICES DES ANIMAUX FAMILIERS

ACCORD DU 15 DÉCEMBRE 2010
RELATIF À LA CRÉATION D'UN CQP « VENDEUR EN ANIMALERIE »

NOR : ASET1150322M
IDCC : 1978

PRÉAMBULE

Vus les articles L.6314-1 et suivants du code du travail,

Les parties signataires du présent accord entendent au préalable réaffirmer leur volonté de doter le secteur de la vente et services des animaux familiers de la branche fleuristes, vente et services des animaux familiers, de certificats de qualification professionnelle (CQP), comme elles l'ont fait, par le passé, en concluant plusieurs accords en date du 29 novembre 2001 portant création de CQP pour le secteur de la vente et des services des animaux familiers, en application des dispositions de l'ordonnance du 16 juillet 1986.

Afin de répondre au mieux au droit à la qualification professionnelle de tout salarié engagé dans la vie active ou toute personne qui s'y engage, en fonction des besoins prévisibles à court ou moyen terme du secteur de la vente et services des animaux familiers, les parties signataires conviennent, par le présent accord, des dispositions ci-dessous :

Article 1^{er}

Champ d'application du présent accord

Les entreprises concernées sont celles qui exercent le commerce de détail de vente d'animaux familiers, la vente de produits pour animaux familiers qui sont généralement référencés aux codes NAF 47.76Z, 47.78C, 47.89Z, 47.91B et 96.09Z des activités élaborée par l'INSEE dite NAF 2008 rév. 2, et appliquant la convention collective nationale étendue, fleuristes, vente et services des animaux familiers.

Article 2

Création du certificat de capacité de vendeur en animalerie (CQP vendeur en animalerie. – CQP-VA)

Il est créé un CQP de vendeur en animalerie (CQP-VA) selon les modalités suivantes :

1. Référentiel

Le référentiel du CQP de vendeur en animalerie a été élaboré par des professionnels ainsi que par un groupe de travail issu de la CPNE-FP de la branche. Il a reçu un avis favorable de la CPNE-FP réunie le 22 novembre 2010.

Ledit référentiel est joint en annexe du présent accord et en fait partie intégrante.

2. Obligations des organismes dispensant la formation au CQP-VA

Les organismes souhaitant dispenser une formation conduisant au CQP-VA devront en informer la CPNE-FP, qui validera le programme et l'organisation par rapport au référentiel, incluant le cahier des charges, dans les mêmes conditions que celles énoncées à l'article 3 ci-dessous.

Article 3

Conditions de modification du CQP-VA

Le CQP de vendeur en animalerie ainsi que le référentiel ne peuvent être modifiés que sur décision de la CMP, après proposition de la CPNE-FP, dès lors que ces modifications portent sur le fond du CQP. Les modifications de forme peuvent être prises par la CPNE-FP.

Parmi les membres de la CPNE-FP de branche, auront voix délibérative, outre les représentants des organisations syndicales représentatives des salariés, les seules organisations représentatives d'employeurs appartenant au secteur d'activité concerné par le CQP-VA, objet du présent accord.

Article 4

Personnes concernées par le CQP-VA

L'admission aux actions de formation visées à l'article 2 ci-dessus est matérialisée par une inscription auprès d'un organisme, qui a accepté de les dispenser conformément aux dispositions du référentiel, après validation par la CPNE-FP.

Les demandes peuvent émaner :

- de jeunes de 16 à 25 ans révolus, signataires d'un contrat de professionnalisation dans les conditions fixées aux articles L. 6325-1 et suivants du code du travail ;
- de salariés en activité dans une entreprise de la branche, dans le cadre du plan de formation professionnelle à l'initiative de l'employeur ;
- de salariés en activité dans une entreprise de la branche, dans le cadre du congé individuel de formation ;
- de salariés en activité dans une entreprise de la branche, dans le cadre d'une action de professionnalisation ;
- de personnes en recherche d'emploi, âgées de 26 ans et plus, et souhaitant acquérir une qualification propre à faciliter leur réinsertion ou en reconversion professionnelle.

Article 5

Conséquences de l'obtention du CQP-VA

1. Garantie minimale de classement

Le titulaire du CQP de vendeur en animalerie est classé au moins au niveau III, échelon 3, coefficient 330 de la grille de classifications des qualifications professionnelles issue de l'accord du 1^{er} juillet 2009, étendu par arrêté ministériel du 8 mars 2010 (*Journal officiel* du 16 mars 2010).

2. Dans le cas où l'obtention du CQP de vendeur en animalerie ne permet pas d'occuper un emploi correspondant à cette qualification, l'intéressé ne peut prétendre à la garantie minimale de classement.

Il s'agit des cas suivants :

- embauche du salarié titulaire du CQP de vendeur en animalerie sur un autre poste que le poste de vendeur en animalerie ;
- reprise des fonctions d'un salarié à l'issue d'un congé individuel de formation ou d'une action de professionnalisation à l'initiative du salarié, au terme duquel l'intéressé a obtenu le CQP de vendeur en animalerie.

Toutefois, dans le cas où un poste correspondant à la nouvelle qualification de l'intéressé deviendrait disponible, l'employeur s'engage à examiner sa candidature en priorité.

Article 6

Conséquences de l'application du présent accord sur les accords précédents ayant le même objet

L'accord du 29 novembre 2001 relatif à la création d'un certificat de qualification professionnelle de vendeur en animalerie sera de plein droit abrogé à la date d'entrée en vigueur du présent accord, telle que mentionnée à l'article 7 ci-dessous.

Article 7

Entrée en vigueur. – Formalités. – Extension

En application des dispositions transitoires de la loi n° 2008-789 du 20 août 2008 et sous réserve de l'absence d'opposition de la majorité en nombre des organisations syndicales représentatives de salariés dans la branche, le présent accord est soumis à la procédure de dépôt et d'extension selon les dispositions légales applicables et fera l'objet d'un dépôt auprès de la commission nationale de la certification professionnelle en vue de son inscription au registre national des certifications professionnelles.

Le présent accord entrera en vigueur le lendemain du jour de la parution au *Journal officiel* de son arrêté d'extension.

Fait à Paris, le 15 décembre 2010.

Organisation patronale :

PRODAF.

Organisations syndicales :

FNECS CFE-CGC ;

FGTA FO ;

CSFV CFTC ;

FS CFDT.

ANNEXE

CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE VENDEUR EN ANIMALERIE

RÉFÉRENTIEL PROFESSIONNEL

Préambule

Opportunité du certificat de qualification professionnelle Vendeur en animalerie

Le certificat de qualification professionnelle « Vendeur en animalerie » répond :

- aux besoins exprimés par les représentants de la profession : salariés et employeurs ;
- à la nécessité d'assurer un service responsable qui prend en compte la sécurité des personnes, le respect de la bien-être des animaux et des végétaux ainsi qu'à la protection de l'environnement ;
- à l'évolution du contexte social, réglementaire et économique de toute la filière.

C'est un titre qualifiant de niveau IV.

Le certificat de qualification professionnelle (CQP) « Vendeur en animalerie » est une solution proposée pour améliorer le niveau de compétence des salariés de toute la filière en matière technique mais également sur le plan de la vente et de la mercatique.

Les modalités pédagogiques du certificat de qualification professionnelle « Vendeur en animalerie » s'appuient sur la validation des savoirs, des savoir-faire et des compétences professionnelles. La formation à ce CQP doit utiliser une méthode pédagogique inductive.

La loi n° 2004-391 du 4 mai 2004 relative à la formation professionnelle tout au long de la vie et au dialogue social permet d'obtenir le CQP vendeur en animalerie de façon modulaire ou dans son intégralité, par le suivi d'une formation spécifique dans le cadre :

- du droit individuel à la formation (DIF) ;
- du congé individuel de formation (CIF) ;
- d'une période de professionnalisation ;
- de la valorisation des acquis de l'expérience (VAE).

Les publics visés ont un niveau V de l'éducation nationale et peuvent être :

- des salariés en activité ;
- des demandeurs d'emploi ou toute autre personne ressortissant de l'insertion professionnelle.

La formation conduisant à l'obtention du certificat de qualification professionnelle « Vendeur en animalerie » doit être mise en œuvre dans le cadre d'une alternance pédagogique composée de périodes de formation en centre et en entreprise. La durée totale des périodes en entreprise doit être au moins équivalente à celle des périodes de formation en centre.

Les durées de formation sont de 18 mois dans le cas des contrats en alternance.

Dans le cadre de stages non rémunérés par l'entreprise, conventions de formation région CIF, AGEFIP, la durée de formation en entreprise peut être réduite à une durée égale à celle de la formation en centre.

Référentiel professionnel

Vendeur en animalerie

Le titulaire du certificat de qualification professionnelle (CQP) « Vendeur en animalerie » est employé dans les entreprises de la filière de la distribution des animaux de compagnie, des aliments, des produits et des accessoires spécifiques à l'animalerie.

Il pourra également faire valider ses compétences et ses acquis professionnels.

Il exécute les tâches techniques et administratives liées à la vente dans une animalerie. Il dépend hiérarchiquement de son chef de rayon. Dans les petites structures, il peut dépendre directement d'un chef de secteur, d'un directeur ou du responsable de l'entreprise. Dans ces petites entreprises, ses compétences spécifiques peuvent l'amener à exercer seul des tâches techniques ou des opérations de vente. Dans ce cas, il doit tenir sa hiérarchie informée de l'exécution de son travail, car c'est elle qui assume la responsabilité du travail du vendeur animalier, sous réserve des prérogatives attachées au titulaire du certificat de capacité délivré en application des dispositions du 3° du IV de l'article L. 214-6 du code rural et/ou L. 413-2 du code de l'environnement.

Il doit faire preuve de facultés d'adaptation dans des domaines aussi variés qu'une approche des sciences de l'environnement, des techniques animalières, du commerce et la gestion. Il doit actualiser ses connaissances en permanence à travers les moyens mis à sa disposition par l'entreprise. Il doit transmettre à ses collègues et à ses supérieurs, le plus rapidement possible et de façon précise, les informations qu'il a recueillies dans son travail. C'est un exécutant qui peut être consulté pour définir l'assortiment des produits proposés à la vente, mettre en œuvre en les adaptant éventuellement, suivant les consignes reçues, des protocoles d'acclimatation et de maintenance des espèces. Dans tout les cas, il exécute la politique de l'entreprise fixée par ses supérieurs.

Pour réaliser les tâches qui lui sont confiées, le vendeur animalier utilise également des compétences techniques. C'est un employé hautement qualifié.

Il peut être amené à exécuter seul les tâches qui lui incombent, ce qui lui confère une autonomie de fait, ainsi qu'une responsabilité dans la qualité de l'exécution. Son rôle est celui d'un « exécutant responsable ».

Description des activités

Présentation des savoir-faire professionnels que l'apprenant doit maîtriser pour se voir attribuer le certificat de qualification professionnelle « Vendeur en animalerie »

1. Il assure l'entretien et la maintenance du vivant (animaux et végétaux) sur le point de vente.

Il en connaît :

- les noms vernaculaire et scientifique ;
- l'aire de répartition dans le milieu naturel ;
- les interactions dans l'écosystème ;
- le statut juridique ;
- les besoins physiologiques et éthologiques.

Il contrôle :

- l'état sanitaire ;
- l'origine ;
- la conformité des documents administratifs ;
- les paramètres environnementaux nécessaires à la maintenance des animaux et des végétaux détenus dans le point de vente.

Il réalise :

- la mise en place des espèces animales et végétales réceptionnées ;
- l'isolement sanitaire nécessaire dans les locaux appropriés s'il y a lieu ;
- les procédures d'acclimatation, de maintenance et de traitement, dans le respect des normes en vigueur et des consignes reçues.

Il assure :

- la prévention des causes de stress ;
- la détection des anomalies révélatrices de pathologie ;
- la maintenance usuelle (alimentation et soins), le nettoyage, la désinfection, et l'élimination des déchets et, lorsque cela est nécessaire, l'envoi à l'incinération ;
- la tenue des registres conformément à la réglementation en vigueur ;
- l'application des protocoles de maintenance des installations.

1.1. Il intervient en cas de graves difficultés pathologiques, en suivant les consignes données par les personnes dont la compétence est avérée.

2. Il assure l'entretien, la maintenance et le stockage des produits inertes (produits inertes stricto sensu ou susceptibles d'évoluer sur le plan biologique ou chimique) sur le point de vente.

2.1. Il utilise l'information relative :

- aux caractéristiques techniques des produits inertes qui sont proposés ;
- aux produits permettant une maintenance optimale des espèces ;
- aux dates de péremption des produits ;
- au mode d'utilisation et, d'une façon générale, à leur conformité ;
- aux performances des nouveaux produits ;
- aux conditions applicables au stockage ;
- à leur impact sur l'écosystème ;
- à leur statut juridique.

2.2. Il passe les commandes de réassortiment ou de dépannage selon les modalités préalablement définies par les responsables de la politique commerciale de l'entreprise :

- soit directement auprès des fournisseurs ;
- soit auprès des services compétents de son entreprise.

2.3. Il vérifie :

- la conformité des livraisons par rapport aux commandes sur le plan qualitatif et quantitatif ;
- les conditions de stockage ;
- le respect des normes imposées par la réglementation et/ou par la politique de l'entreprise ;
- la clarté et la conformité de l'étiquetage.

3. Il conseille et il vend.

Il est à l'écoute des besoins et des motivations de la clientèle :

- il aide le client à définir ses besoins et lui propose une offre adéquate ;
- il explique les caractéristiques des produits vivants ou inertes proposés à la vente ;
- il conseille les clients dans la pratique de leur hobby ;
- il informe sur les obligations réglementaires que le propriétaire doit respecter en matière de détention des espèces (animale ou végétale) ;
- il réalise la vente ;
- il fidélise la clientèle ;
- il oriente le client dans le cadre du service après-vente.

4. Il exécute les missions qui lui sont confiées.

Il applique les consignes et les priorités qui lui sont données par sa hiérarchie tout en disposant d'une autonomie de réalisation.

Il respecte la réglementation et les règles de bien-traitance.

4. Il met en œuvre la politique commerciale de l'entreprise.

4.1. Pour le vivant, il peut effectuer ponctuellement, sous le contrôle direct de sa hiérarchie et dans le respect de la réglementation :

- les commandes de réassortiment ou de dépannage pour éviter une rupture de stock ;
- le suivi de la partie amiable des litiges avec les fournisseurs ou les clients.

4.2. Pour l'inerte, il peut effectuer ponctuellement, sous le contrôle direct de sa hiérarchie et dans le respect de la réglementation :

- les commandes de réassortiment ou de dépannage pour éviter une rupture de stock ;
- l'approvisionnement des rayons en tenant compte des dates de péremption des produits en stock ;
- le suivi de la partie amiable des litiges avec les fournisseurs ou les clients.

4.3. Il exécute la politique de l'entreprise pour atteindre les objectifs commerciaux dans le respect de la réglementation et des consignes reçues :

- il applique la stratégie commerciale de son entreprise dans son travail ;
- il vérifie que les prix d'achat correspondent aux prix convenus entre l'entreprise et le fournisseur ;
- il s'assure que le prix de vente tient compte de la marge définie par la stratégie commerciale de l'entreprise ;
- le cas échéant, il signale dans les meilleurs délais à sa hiérarchie les anomalies qu'il constate ;
- il transmet à sa hiérarchie les remarques et les demandes de la clientèle.

4.4. Il veille au bon état marchand :

- il range les produits et recharge les rayons ;
- il met en place l'étiquetage, la signalisation, et la décoration du rayon ;
- il optimise la rotation des produits dans le rayon afin d'éviter les ruptures de stock ; le sur stockage, la péremption et la démarque ;
- il alerte ses supérieurs de l'imminence d'une rupture de stock afin de prendre des mesures adaptées.

4.5. Il peut être consulté par sa hiérarchie pour :

- l'élaboration et l'amélioration des protocoles de réception, de maintenance, de soins et de prophylaxie pour le vivant ;
- l'élaboration, l'adaptation et l'amélioration des procédures de commandes ;
- l'élaboration et l'amélioration des protocoles de réception.

5. Il connaît la filière de l'animal familial.

5.1. Il connaît les différents intervenants de la filière professionnelle.

5.2. Il connaît leurs rôles respectifs.

6. Il connaît la structure de son entreprise et/ou du groupe à laquelle elle est affiliée ou rattachée.

6.1. Il connaît le mode d'organisation de l'entreprise ou de l'établissement.

6.2. Il situe son entreprise dans la filière.

6.3. Il communique au sein de l'entreprise pour faire circuler les informations afin d'optimiser les performances commerciales de l'animalerie :

- avec ses supérieurs ;
- avec ses collègues.

6.4. Il connaît les intervenants dans le cadre de l'activité de l'entreprise.

Référentiel des compétences

Présentation des compétences professionnelles que l'apprenant doit avoir acquis pour se voir attribuer le certificat de qualification professionnelle « Vendeur en animalerie »

Compétence du titulaire du certificat de qualification professionnelle « Vendeur en animalerie »

Il est capable d'utiliser ses connaissances en matière de vente, de mercatique de gestion commerciale afin d'assurer sa fonction de vendeur.

Il est capable d'utiliser les connaissances scientifiques et techniques nécessaires à la maintenance et aux soins des animaux familiers.

Il est capable d'effectuer ponctuellement des commandes de réassortiment ou de dépannage.

Pour cela, il utilise ses connaissances en matière de gestion commerciale nécessaire à sa pratique professionnelle.

Il peut également utiliser les documents comptables (cadencier par exemple) qui seront mis à sa disposition par l'entreprise.

Il connaît les besoins de sa clientèle.

A partir des pièces comptables (bons de commande, bons de livraison, bordereaux de transport...) mises à sa disposition, il est capable de contrôler une livraison.

Il vérifie la conformité des produits, des quantités livrées ainsi que leur prix d'achat.

De façon générale, ce n'est pas lui qui gère les conflits avec les fournisseurs et si un litige se présente, il avertit ses responsables. Il est capable toutefois, dans le cadre d'un différend amiable qui n'a pas de répercussions sur le plan comptable ou commercial, de régler un litige avec un fournisseur, sous la responsabilité de son supérieur.

Il est capable de mettre en rayon une livraison de produits « inertes ». Il vérifie :

- les quantités ;
- l'état des marchandises ;
- les dates de péremption de ces références ainsi que leur conformité par rapport aux normes imposées et à la réglementation ;
- le bon état marchand du rayon.

Il est capable de réceptionner, d'acclimater et de maintenir dans des conditions optimales les animaux familiers dont il doit connaître les exigences. Il est capable d'appliquer les réglementations relatives à la préservation des espèces, à la protection et la bienveillance des animaux, au respect de l'environnement ainsi qu'à la protection du consommateur.

Il est capable d'animer les ventes sur les linéaires en respectant la stratégie commerciale de l'entreprise. Il est capable d'assurer un merchandising optimal du point de vente. Il est capable de maintenir l'état marchand du rayon, d'entretenir les « facings » et de mettre en valeur la publicité sur le lieu de vente (PLV) ainsi que l'information sur le lieu de vente (ILV).

Il est capable de veiller au bon état marchand du linéaire.

Grâce à sa connaissance de la saisonnalité de l'activité, de la demande de la clientèle qu'il côtoie au quotidien dans son travail et des éléments comptables qui peuvent lui être communiqués, il informe sa hiérarchie des besoins supposés du linéaire qui lui est confié.

Il est capable de conduire un entretien de vente. Il conseille un client dans son hobby, et finalise la vente. Par la qualité de ses conseils, il fidélise la clientèle et, le cas échéant, assure des opérations de service après-vente dans le cadre des consignes qui lui sont données sous la responsabilité de sa hiérarchie.

RÉFÉRENTIEL DE FORMATION

Architecture de la formation

Certificat de qualification professionnelle
« Vendeur en animalerie »

MODULES DE FORMATION GÉNÉRALE (FG) appliquée aux métiers de l'animalerie (105 heures)	MODULES DE FORMATION professionnelle générale (FPG) appliquée aux métiers de l'animalerie (217 heures)	MODULES DE FORMATION professionnelle spécifique (FPS) des métiers de l'animalerie (133 heures)
FG.1 : environnement culturel et communication (28 heures)	FPG.1 : environnement économique et juridique de la filière (14 heures)	FPS.1 : législation et réglementation nécessaires au fonctionnement d'une animalerie (21 heures)

MODULES DE FORMATION GÉNÉRALE (FG) appliquée aux métiers de l'animalerie (105 heures)	MODULES DE FORMATION professionnelle générale (FPG) appliquée aux métiers de l'animalerie (217 heures)	MODULES DE FORMATION professionnelle spécifique (FPS) des métiers de l'animalerie (133 heures)
FG.2 : méthodes quantitatives et traitement des données (28 heures)	FPG.2 : vente (35 heures)	FPS.2 : chiens, chats et autres petits carnivores (28 heures)
FG.3 : hygiène, sécurité et prévention des risques (14 heures)	FPG.3 : mercatique (35 heures)	FPS.3 : aquariologie (28 heures)
FG.4 : pratique respectueuse de l'environnement et de la biodiversité (35 heures)	FPG.4 : gestion commerciale (35 heures)	FPS.4 : petits mammifères (14 heures)
	FPG.5 : connaissance de l'animal (49 heures)	FPS.5 : oiseaux (14 heures)
	FPG.6 : connaissance de l'environnement de l'animal (49 heures)	FPS.6 : jardin aquatique (14 heures)
		FPS.7 : terrariophilie (14 heures)

Formation en centre : 455 heures.

Modules de formation générale (FG) appliquée aux métiers de l'animalerie

FG.1. Environnement culturel et communication

Disciplines et horaires attribués : documentation, histoire, géographie, écologie, éducation socioculturelle, psychologie (28 heures).

Objectif général du module

Ce module développe deux aspects complémentaires :

Il propose des moyens et des méthodes d'information et de documentation permettant à l'apprenant de comprendre son environnement afin d'intervenir de façon active dans les situations de communication de la vie professionnelle.

Il permet l'acquisition de connaissances culturelles générales afin de permettre à l'apprenant de situer son activité professionnelle dans un contexte : historique, économique et social, sociologique, psychologique et environnemental.

Objectifs du module

1. S'informer : sélectionner et utiliser des ressources documentaires.
2. Communiquer : produire et transmettre des messages dans des situations de la vie professionnelle.
3. Appréhender l'histoire de la découverte des espèces et de leur milieu naturel.
4. Appréhender l'évolution du rôle et du statut de l'animal dans la société au fil des époques.

Présentation du module et conditions d'atteinte des objectifs

Les connaissances apportées dans ce module sont limitées aux aspects culturels.

La mise en œuvre du module suppose donc une mise en application des concepts étudiés dans les modules professionnels.

Les objectifs du module sont donc évalués dans les épreuves techniques comme l'entretien de vente et le conseil aux clients en même temps que les modules professionnels.

Précisions relatives aux objectifs attendus de la formation

Objectif 1. S'informer : sélectionner et utiliser des ressources documentaires.

- 1.1. Rechercher et sélectionner des critères de classement.
- 1.2. Constituer une documentation organisée en vue d'une restitution donnée.
- 1.3. Elaborer des outils d'enquête.

Objectif 2. Communiquer : produire et transmettre des messages dans des situations de la vie professionnelle.

- 2.1. Analyser et comparer différentes productions orales, écrites et scripto-visuelles.
- 2.2. Utiliser différents modes de restitution d'un message (reformulation, transposition, synthèse).
- 2.3. Evaluer une production (appréciation et commentaire selon des critères donnés).

Objectif 3. – Appréhender l'histoire de la découverte des espèces et de leur milieu naturel.

Objectif 4. – Appréhender l'évolution du rôle et du statut de l'animal dans la société au fil des époques.

FG.2. Méthodes quantitatives et traitement des données

Disciplines et horaires attribués : mathématiques, informatique (28 heures dont 14 heures de TP/TD).

Objectif général du module

Il permet d'acquérir ou de réviser les notions de base en mathématiques : algèbre, analyse, géométrie et statistiques ainsi que les techniques de traitement et de transmission de l'information que l'apprenant est amené à solliciter couramment dans sa pratique professionnelle.

Objectifs du module

1. Résoudre des problèmes numériques, algébriques et géométriques liés à l'activité professionnelle.
2. Maîtriser les notions d'analyse appliquées aux conditions d'exercice du métier.
3. Utiliser les principales fonctions d'un traitement de texte.
4. Exploiter des données statistiques au moyen d'un logiciel.
5. Utiliser les principales fonctions d'un tableur-grapheur.
6. Utiliser les technologies de l'information et de la communication.

Présentation du module et conditions d'atteinte des objectifs

La résolution de problèmes mathématiques liés à l'activité professionnelle constitue l'objectif fondamental de cette partie du programme.

On dégagera à partir d'exemples rencontrés en entreprise les différentes phases du traitement d'un problème : mise en équation, résolution, contrôle et exploitation des résultats. On exploitera conjointement les aspects algébriques, numériques et graphiques ainsi que leur analyse afin de les utiliser dans des situations professionnelles induites par les sciences physiques, la biologie et la vie économique.

On s'assurera que les notions de base relatives aux systèmes informatiques, tableurs, traitements de texte sont maîtrisées par les élèves. L'interface graphique ne fera pas l'objet d'une étude particulière, mais d'une utilisation pratique dans les modules professionnels : grapheur, traitement de texte, etc.

L'enseignement sera basé sur des applications concrètes s'inspirant des préoccupations professionnelles, techniques et ce, en étroite relation avec l'animalerie.

Les objectifs du module sont donc évalués dans les épreuves techniques en même temps que les modules professionnels.

Précisions relatives aux objectifs attendus de la formation

- Objectif 1. Résoudre des problèmes numériques, algébriques et géométriques liés à l'activité professionnelle.
- Objectif 2. Maîtriser les notions fondamentales d'analyse.
- Objectif 3. Utiliser les principales fonctions d'un traitement de texte.
- Objectif 4. Exploiter des données statistiques au moyen d'un logiciel.
- Objectif 5. Utiliser les principales fonctions d'un tableur-grapheur.
- Objectif 6. Utiliser les technologies de l'information et de la communication.

FG.3. Hygiène, sécurité et prévention des risques

Disciplines et horaires attribués : biologie et intervenants extérieurs (moniteurs de SST) (14 heures dont 14 heures de TP/TD).

Objectif général du module

Il permet d'acquérir les connaissances et les techniques nécessaires permettant de se prémunir contre les maladies professionnelles et les accidents du travail.

Objectifs du module

1. Eviter les situations à risques susceptibles de provoquer des maladies professionnelles ou des accidents du travail.
2. Préserver l'intégrité physique d'une personne victime d'un accident en attendant l'arrivée des secours.

Présentation du module et conditions d'atteinte des objectifs

Ce module fournit l'information nécessaire à la prévention des risques dans le cadre de l'activité professionnelle et permet d'appréhender les conduites à tenir en cas d'accidents.

Une attention particulière sera portée sur la prévention des zoonoses et des accidents liés à l'activité de l'animalerie en pluridisciplinarité avec le formateur en techniques animalières.

Il suppose l'intervention de personnes et organismes, internes ou externes à l'établissement (moniteurs de secourisme, médecins, vétérinaires...).

Le module pourra être entièrement consacré à la formation de soigneur secouriste du travail. Dans ce cas, la partie relative aux risques spécifiques liés à l'animalerie sera abordée dans les modules de techniques animalières.

Les objectifs du module sont donc évalués, soit par l'acquisition ou le recyclage du titre de « soigneur secouriste du travail », soit dans les épreuves techniques en même temps que les modules professionnels.

Précisions relatives aux objectifs attendus de la formation

Objectif 1. Eviter les situations à risques susceptibles de provoquer des maladies professionnelles ou des accidents du travail.

Objectif 2. Préserver l'intégrité physique d'une personne victime d'un accident en attendant l'arrivée des secours.

FG.4. Pratiques respectueuses de l'environnement et de la biodiversité

Disciplines et horaires attribués : économie et écologie (14 heures de TP + cours et 21 heures d'action d'utilité sociale).

Objectif général du module

Il permet d'acquérir les connaissances nécessaires pour la mise en œuvre de pratiques professionnelles respectueuses de l'environnement et de la biodiversité.

Objectifs du module

1. Participer à l'activité du point de vente dans le respect de l'environnement et de la biodiversité.
2. Communiquer auprès du public afin de valoriser les pratiques respectueuses de l'environnement et de la biodiversité.

Présentation du module et conditions d'atteinte des objectifs

Ce module fournit les éléments d'appréciation nécessaires à l'évaluation de l'activité de l'entreprise en matière de respect de l'environnement et de la biodiversité.

Il permet d'identifier les moyens adaptés afin de mettre en œuvre des pratiques professionnelles respectueuses de l'environnement et de la biodiversité.

Il exerce l'apprenant à communiquer aussi bien envers le public qu'envers les professionnels de la filière en générale sur les pratiques respectueuses de l'environnement et de la biodiversité.

Ce module comprendra une action de communication, d'une part, sur les fondamentaux de la vie animale, de leur protection et de la biodiversité et, d'autre part, une meilleure connaissance des animaux familiers avec lesquels la population est en contact comme cela est préconisé dans le compte rendu des rencontres animal et société.

Les objectifs du module sont donc évalués, d'une part, à travers la mise en œuvre d'une action de communication et, d'autre part, à l'occasion des contrôles écrits concernant la connaissance de l'animal ainsi que celle de son environnement.

Précisions relatives aux objectifs attendus de la formation

Objectif 1. Participer à l'activité du point de vente dans le respect de l'environnement et de la biodiversité.

1.1. Identifier les pratiques professionnelles permettant d'améliorer l'activité du point de vente en matière du respect de l'environnement et de la biodiversité (économies d'eau et d'énergie, approvisionnement en produits inertes et vivants).

1.2. Evaluer l'impact écologique et économique de la mise en œuvre de ces pratiques.

1.3. Mettre en œuvre ces pratiques.

Objectif 2. Communiquer auprès du public afin de valoriser les pratiques respectueuses de l'environnement et de la biodiversité.

Modules de formation professionnelle générale (FPG) appliquée aux métiers de l'animalerie

FPG.1. Environnement économique et juridique de la filière

Disciplines et horaires attribués : sciences et techniques économiques et sociales (STES) : 14 heures.

Objectif général du module

Ce module est composé de trois parties s'articulant autour de la connaissance de la filière :

- la présentation générale des entreprises ayant pour activité la vente d'animaux et de produits ainsi que la production de services aux animaux familiers ;
- l'étude de l'environnement de ces entreprises : l'amont de la filière (fabricants, producteurs, importateurs, transitaires, grossistes...), les organisations connexes (institutions, organisations professionnelles, associations, prestataires...) et l'aval (la clientèle, les clubs animaliers, le grand public en général...);
- la représentation synthétique des cycles saisonniers de l'activité économique des différents univers et la mise en évidence des parts de marché de chacun de ces univers.

Objectifs du module

1. Caractériser les entreprises ayant pour activité la vente d'animaux, de produits et de services aux animaux familiers.
2. Identifier les acteurs du secteur amont, aval et connexes à la filière.
3. Situer l'activité économique dégagée par les entreprises de la filière : dans le temps et par univers.

Présentation du module et conditions d'atteinte des objectifs

Il s'agit de sensibiliser l'apprenant à la diversité des entreprises et organisations de la filière ainsi qu'à l'impact économique de la filière animalerie afin de les préparer à une meilleure intégration professionnelle.

Les interactions internes et externes des animaleries au sein de la filière devront être clairement mises en évidence.

L'étude des services aux animaux familiers devra être considérée comme une activité à part entière au même titre que la vente.

Ce module servira d'introduction générale aux modules de vente, de gestion et de techniques animalières.

Les objectifs du module seront évalués dans les épreuves techniques comme l'entretien de vente et le conseil aux clients, l'analyse d'un rayon, en même temps que les modules professionnels.

Précisions relatives aux objectifs attendus de la formation

Objectif 1. Caractériser les entreprises ayant pour activité la vente d'animaux, de produits et de services aux animaux familiers.

1.1. Caractériser les entreprises du commerce animalier en fonction de leur type de spécialisation (généralistes, multispécialistes, hyperspécialistes).

1.2. Caractériser les établissements de commerce animalier ou de services aux animaux familiers en fonction de leur type d'activité (vente en gros, demi-gros, détail, services...).

1.3. Situer les animaleries au sein de l'interbranche (fleuristerie animalerie, graineterie jardinerie, libres services agricoles, grandes surfaces de bricolage...).

Objectif 2. Identifier les acteurs amont, aval et connexes à la filière.

2.1. Présenter les différents acteurs amont de la filière.

2.2. Présenter les différents acteurs connexes à la filière.

2.3. Présenter les différents acteurs aval de la filière.

2.4. Situer ces différents acteurs dans la filière.

2.5. Présenter le rôle et/ou l'influence de ces différents acteurs sur l'entreprise.

Objectif 3. Situer l'activité économique dégagée par les entreprises du secteur de l'animalerie : dans le temps, par univers.

3.1. Présenter l'impact du secteur de l'animalerie en données macro-économiques.

3.2. Présenter le chiffre d'affaires réalisé et son évolution globalement et dans chaque univers de l'animalerie.

3.3. Présenter les fluctuations saisonnières du chiffre d'affaires par univers, par activité, par rayon et, le cas échéant par produit.

FPG.2. Vente

Disciplines et horaires attribués : techniques commerciales, techniques économiques et techniques de gestion (STES) (35 heures).

Objectif général du module

Mettre en œuvre les techniques de vente dans une entreprise de vente d'animaux de produits et de services aux animaux familiers.

Objectifs du module

1. Appliquer les différentes pratiques de communication dans le cadre de la vente en animalerie.
2. Participer avec son supérieur hiérarchique à une négociation commerciale.

Présentation du module et conditions d'atteinte des objectifs

Il s'agit d'exercer l'apprenant à la conduite d'un entretien de vente.

Il doit être initié à la négociation avec les fournisseurs.

Les objectifs du module seront évalués dans le cadre d'un entretien de vente sur site.

Une attention toute particulière devra être portée à la qualité de l'entretien de vente que l'apprenant est en mesure de conduire.

Précisions relatives aux objectifs attendus de la formation

Objectif 1. Appliquer les différentes pratiques de communication dans le cadre de la vente conseil en animalerie.

- 1.1. Etablir le contact avec un client potentiel dans un point de vente.
- 1.2. Identifier les motivations, le niveau de compétence et le budget que le client est prêt à consacrer à son achat.
- 1.3. Proposer une offre adaptée aux désirs du client.
- 1.4. Susciter l'achat après avoir donné une information complète et traité les objections du client.
- 1.5. Effectuer une vente complémentaire.
- 1.6. Prendre congé du client sans oublier de lui faire une offre de fidélisation.

Objectif 2. Participer avec son supérieur hiérarchique à une négociation commerciale.

FPG.3. Mercatique

Disciplines et horaires attribués : techniques commerciales et techniques de gestion (STES) : 35 heures.

Objectif général du module

Comprendre et appliquer la mercatique à la vente d'animaux et d'accessoires en animalerie.

Objectifs du module

1. Adapter les éléments de base de la mercatique au marché de l'animalerie.
2. Utiliser des outils de la mercatique dans le point de vente « animalerie ».

Présentation du module et conditions d'atteinte des objectifs

Ce module vise à l'identification des principales caractéristiques de l'environnement commercial du point de vente et à l'appropriation des principales techniques de marchandisage appliquées aux différents univers.

Les objectifs du module seront évalués dans le cadre d'un dossier d'implantation ou d'actualisation de l'assortiment sur une fraction d'un univers ou sur une gamme de produits.

Précisions relatives aux objectifs attendus de la formation

Objectif 1. Adapter les éléments de base de la mercatique au marché de l'animalerie.

- 1.1. Définir les fondements de la mercatique.
- 1.2. Rechercher l'information pour comprendre le marché de l'animalerie.
- 1.3. Exploiter l'information recueillie pour élaborer une stratégie commerciale.

Objectif 2. Utiliser des outils de la mercatique dans le point de vente « animalerie ».

- 2.1. Repérer et prendre en compte les caractéristiques de la zone de chalandise.
- 2.2. Identifier le consommateur et ses comportements.
- 2.3. Adapter l'offre aux besoins de la clientèle.
- 2.4. Gérer la présentation et l'implantation du linéaire.
- 2.5. Utiliser les techniques d'animation et de promotion des ventes.

FPG.4. Gestion commerciale

Disciplines et horaires attribués : techniques économiques, techniques commerciales et techniques de gestion (STES) : 35 heures.

Objectif général du module

Contribuer à la gestion commerciale du point de vente.

Objectifs du module

1. Participer à la gestion administrative des ventes.
2. Participer à la gestion des stocks.
3. Utiliser des outils de gestion.

Présentation du module et conditions d'atteinte des objectifs

L'objectif de ce module est de fournir à l'apprenant des outils de gestion pour :

- réaliser le suivi commercial du point de vente ;
- comprendre les conséquences économiques, financières et juridiques des décisions commerciales.

Une attention toute particulière sera portée dans ce module sur les calculs fondamentaux pour fixer le prix de vente d'un produit, sur les coûts de revient réels des produits ainsi que sur la démarque.

Les objectifs du module seront évalués dans le cadre d'un dossier d'implantation ou d'actualisation de l'assortiment sur une fraction d'un univers ou sur une gamme de produits.

Précisions relatives aux objectifs attendus de la formation

Objectif 1. Participer à la gestion administrative des ventes.

- 1.1. Maîtriser la facturation.
- 1.2. Utiliser les calculs commerciaux.
- 1.3. Etre capable d'utiliser les calculs commerciaux.
- 1.4. Comprendre les composantes de la trésorerie.

Objectif 2. Participer à la gestion des stocks.

- 2.1. Participer au passage d'une commande.
- 2.2. Participer à la réception des marchandises.
- 2.3. Participer à la gestion des stocks.

Objectif 3. Utiliser des outils de gestion.

- 3.1. Expliquer les relations entre les grandes masses du bilan et du compte de résultat.
- 3.2. Présenter des éléments comptables afin d'évaluer la rentabilité d'un rayon ou d'une opération commerciale particulière.
- 3.3. Déterminer les éléments permettant d'évaluer le taux de marge, taux de marque, le seuil de rentabilité et le point mort.
- 3.4. Calculer le taux de marge, taux de marque, le seuil de rentabilité et le point mort.

FPG.5. Connaissance de l'animal

Disciplines et horaires attribués : biologie, écologie (49 heures dont 14 heures de TP/TD).

Objectif général du module

Acquérir les connaissances nécessaires à la mise en œuvre raisonnée des techniques animalières.

Objectifs du module

1. Appréhender l'organisation et le fonctionnement de la cellule.
2. Expliquer les grandes fonctions vitales chez l'animal.
3. Appréhender les principes de la communication et les mécanismes de régulation chez l'animal.
4. Présenter les différents acteurs de la maladie et les principes des moyens de lutte.
5. Présenter les interactions entre l'animal et son environnement.

Présentation du module et conditions d'atteinte des objectifs

Les connaissances en biologie et en écologie apportées dans ce module sont en corrélation avec les aspects nécessaires à la compréhension des techniques animalières.

La mise en œuvre du module suppose donc une concertation étroite entre l'enseignant de biologie et l'enseignant de techniques animalières.

Les activités pluridisciplinaires visent à adapter les savoirs et savoir-faire liés à la maintenance et aux soins des animaux familiers.

Précisions relatives aux objectifs attendus de la formation

Objectif 1. Appréhender l'organisation et le fonctionnement de la cellule.

- 1.1. Situer la cellule dans les niveaux d'organisation du vivant.
- 1.2. Observer et décrire l'organisation de la cellule eucaryote.
- 1.3. Décrire et expliquer les modes de division cellulaire.

Objectif 2. Expliquer les grandes fonctions vitales chez l'animal.

- 2.1. Expliquer la fonction de la nutrition.
- 2.2. Expliquer la fonction de respiration.
- 2.3. Expliquer la fonction de reproduction et les bases de la transmission des caractères héréditaires.

Objectif 3. Appréhender les principes de la communication et les mécanismes de régulation chez l'animal.

- 3.1. Présenter les principes de la communication chez les animaux.
- 3.2. Expliquer les bases de la régulation hormonale.

3.3. Expliquer les mécanismes de l'osmorégulation et de la thermorégulation.

Objectif 4. Présenter les différents agents de maladies et les principes des moyens de lutte.

4.1. Comparer les principaux groupes d'agents pathogènes.

4.2. Présenter schématiquement la réponse immunitaire et ses conséquences.

4.3. Présenter les facteurs d'apparition de maladies et les principes des moyens de lutte.

Objectif 5. Présenter les interactions entre l'animal et son environnement.

5.1. Exposer les bases du fonctionnement d'un végétal.

5.2. Appréhender la notion d'écosystème.

FPG.6. Connaissance de l'environnement de l'animal

Disciplines et horaires attribués : sciences physiques (49 heures dont 14 heures de TP/TD).

Objectif général du module

Acquérir des connaissances scientifiques et techniques liées aux :

- paramètres physico-chimiques relatifs à la bientraitance de l'animal ;
- difficultés technologiques rencontrées dans la vie professionnelle.

Objectifs du module

1. Acquérir des bases scientifiques sur la structure de la matière.
2. Justifier des mesures nécessaires à l'optimisation des conditions de vie par la maîtrise des paramètres physico-chimiques liés à l'environnement de l'animal.
3. Acquérir les connaissances de base liées à la technologie des matériels.

Présentation du module et conditions d'atteinte des objectifs

Les connaissances en sciences physiques apportées dans ce module sont en corrélation avec les aspects nécessaires à la compréhension des techniques animalières.

La mise en œuvre du module implique donc une transversalité entre les enseignements de biologie et les enseignements de techniques animalières.

Les activités pluridisciplinaires visent à adapter les savoirs et savoir-faire liés à la maintenance et aux soins des animaux familiers.

Précisions relatives aux objectifs attendus de la formation

Objectif 1. Acquérir des bases scientifiques sur la structure de la matière.

Objectif 2. Justifier les mesures nécessaires à l'optimisation des conditions de vie par la maîtrise des paramètres physico-chimiques liés à l'environnement de l'animal.

2.1. Les milieux ambiants.

2.2. L'eau et les solutions aqueuses.

Objectif 3. Acquérir les connaissances de base liées à la technologie des matériels.

3.1. L'électricité.

3.2. Les fluides.

Modules de formation professionnelle spécifique (FPS) des métiers de l'animalerie

FPS.1. Législation et réglementation nécessaires au fonctionnement d'une animalerie

Disciplines et horaires attribués : sciences et techniques économiques et sociales (STES) de 21 heures dont 6 heures TP/TD.

Objectif général du module

Etre capable de mettre en œuvre dans les pratiques professionnelles la réglementation liée au cadre juridique de la vente d'animaux en animalerie.

Objectifs du module

1. Appréhender la réglementation.
2. Mettre en œuvre les démarches administratives obligatoires.
3. Informer le public sur les obligations réglementaires applicables en matière de détention d'animaux.
4. Vérifier l'identité d'un chien, son origine et son pedigree afin de définir sa classification en matière de dangerosité.

5. Appréhender les dispositions législatives et réglementaires relatives à la détention et à la cession d'un chien.

Présentation du module et conditions d'atteinte des objectifs

Ce module vise à présenter les aspects juridiques spécifiques à la vente d'animaux en animalerie, les démarches administratives qui en découlent, et l'information des clients quant à la détention des espèces.

L'ensemble du module sera traité à partir de cas concrets (pratiques professionnelles, jurisprudence...). Il est souhaitable d'éviter un traitement trop théorique des contenus juridiques.

Précisions relatives aux objectifs attendus de la formation

Objectif 1. Appréhender la réglementation.

1.1. Appréhender le socle administratif et réglementaire régissant l'activité de vente en animalerie.

1.2. Préciser le statut juridique de l'animal.

1.3. Préciser le statut juridique des établissements où sont détenus les animaux.

1.4. Citer les différents partenaires administratifs intervenant au niveau réglementaire sur l'activité.

1.5. Citer le domaine spécifique d'intervention de ces partenaires administratifs.

1.6. Citer les démarches administratives et les obligations réglementaires nécessaires à la mise en place d'une activité d'animalerie.

1.7. Préciser les obligations réglementaires qu'une animalerie doit respecter pour exercer son activité.

Objectif 2. Mettre en œuvre les démarches administratives obligatoires.

2.1. Solliciter les autorisations nécessaires au fonctionnement de l'activité et à la vente des espèces considérées.

2.2. Mettre en œuvre la réglementation dans le cadre du fonctionnement de l'établissement.

Objectif 3. Informer le public sur les obligations réglementaires applicables en matière de détention d'animaux.

3.1. Informer le public des règles de bientraitance à respecter pour maintenir l'animal dans des conditions optimales.

3.2. Informer le public des conduites à tenir afin de préserver la biodiversité des espèces invasives et des risques sanitaires.

3.3. Informer le public des précautions à prendre afin d'éviter les accidents pour les autres espèces et les humains.

3.4. Informer le public des précautions à prendre afin d'éviter la transmission des zoonoses aux humains.

3.5. Expliciter les obligations incombant à l'acheteur et/ou au détenteur d'animaux.

Objectif 4. Vérifier l'identité d'un chien, son origine et son pedigree afin de définir sa classification en matière de dangerosité.

4.1. Contrôler le numéro d'identification d'un chien.

4.2. Vérifier l'origine d'un chien.

4.3. Préciser sa catégorie en matière de dangerosité.

Objectif 5. Appréhender les dispositions législatives et réglementaires relatives à la détention et à la cession d'un chien.

5.1. Identifier les principales sources législatives et réglementaires en matière de chiens dangereux.

5.2. Expliquer un texte de référence concernant la détention, l'élevage et la cession d'un chien.

FPS.2. Techniques animalières : univers chien, chat et autres petits carnivores

Disciplines et horaires attribués : techniques animalières appliquées à l'univers chien, chat et autres petits carnivores (28 heures dont 7 heures TP/TD).

Objectif général du module

Etre capable de réaliser les opérations techniques nécessaires à l'animation de l'univers chien, chat et autres petits carnivores en s'appuyant sur les savoirs à maîtriser dans les domaines :

- de la bientraitance ;
- des connaissances relatives aux diverses espèces ou races de cet univers ;
- du développement de l'entreprise.

Objectifs du module

1. Mobiliser les connaissances relatives aux espèces et aux races commercialisées dans l'univers chien, chat et autres petits carnivores pour le suivi des animaux.

2. Mettre en œuvre les opérations nécessaires à la bienveillance des espèces ou races et au bon fonctionnement des installations de l'univers chien, chat et autres petits carnivores.

3. Mobiliser les connaissances et les techniques permettant l'optimisation de l'activité de l'univers chien, chat et autres petits carnivores sur le point de vente.

4. Mobiliser les connaissances nécessaires au conseil en clientèle de l'univers chien, chat et autres petits carnivores.

Présentation du module et conditions d'atteinte des objectifs

Les espèces ou les races communément commercialisées sur cet univers doivent être étudiées.

L'étude du vivant insistera sur les besoins nutritionnels et éthologiques des races commercialisées.

Cette étude portera également sur les races canines dites dangereuses ainsi que sur l'application du dispositif législatif et réglementaire qui a été élaboré pour tenter d'endiguer cette problématique.

L'étude de l'inerte présentera de façon systématique l'alimentation :

- l'habitat ;
- les accessoires ;
- les produits d'hygiène et de soins ;
- les jouets et outils éducatifs ;
- les ouvrages de référence de la littérature spécialisée.

Les services liés aux chiens, aux chats et aux autres petits carnivores devront être abordés :

- le toilettage ;
- l'éducation canine et le comportementalisme ;
- la pension, la garde et divers services.

L'ensemble du module sera traité, le plus souvent possible, à partir de cas concrets.

Précisions relatives aux capacités devant être acquises lors de la formation

Objectif 1. Mobiliser les connaissances relatives aux espèces et aux races commercialisées dans l'univers chien, chat et autres petits carnivores pour le suivi des animaux.

1.1. Présenter la classification des espèces ou races.

1.2. Présenter les espèces ou races les plus commercialisées.

Objectif 2. Mettre en œuvre les opérations nécessaires à la bienveillance des espèces ou races et au bon fonctionnement des installations de l'univers chien, chat et autres petits carnivores.

2.1. Planifier l'organisation des activités de l'univers chien, chat et petits carnivores.

2.2. Réaliser simultanément l'observation et le contrôle des conditions d'ambiance.

2.3. Assurer la maintenance des animaux (l'entretien de leur habitat, le nourrissage, les soins).

2.4. Intervenir dans le cadre de la prévention des risques professionnels liés aux chiens, aux chats et aux petits carnivores.

Objectif 3. Mobiliser les connaissances et les techniques permettant l'optimisation de l'activité de l'univers chien, chat et autres petits carnivores sur le point de vente.

3.1. Mobiliser ces connaissances pour optimiser l'aménagement du point de vente.

3.2. Mobiliser ses connaissances pour optimiser l'assortiment de l'univers.

3.3. Proposer à la clientèle les services liés à cet univers.

Objectif 4. Mobiliser les connaissances nécessaires au conseil en clientèle de l'univers chien, chat et autres petits carnivores.

4.1. Mobiliser ces connaissances pour optimiser le conseil à la clientèle.

4.2. Proposer à la clientèle les services liés à cet univers.

FPS.3. Techniques animalières : univers aquariologie

Disciplines et horaires attribués : techniques animalières appliquées à l'univers aquariologie (28 heures dont 7 heures de TP/TD).

Objectif général du module

Etre capable de réaliser les opérations techniques nécessaires à l'animation de l'univers aquariologie en s'appuyant sur les savoirs à maîtriser dans les domaines :

- de la bienveillance ;
- des connaissances relatives aux diverses espèces de cet univers ;
- du développement de l'entreprise.

Objectifs du module

1. Mobiliser les connaissances relatives aux espèces commercialisées dans l'univers de l'aquariologie pour le suivi des animaux et des végétaux.
2. Mettre en œuvre les opérations nécessaires à la bien-être des espèces et au bon fonctionnement des installations de l'univers aquariologie sur le lieu de vente.
3. Mobiliser les connaissances et les techniques permettant l'optimisation de l'activité de l'univers aquariologie sur le point de vente.
4. Mobiliser les connaissances nécessaires pour le conseil aux clients de l'univers aquariologie.

Présentation du module et conditions d'atteinte des objectifs

Les espèces animales et végétales communément commercialisées dans cet univers doivent être étudiées.

L'étude du vivant insistera sur les paramètres physicochimiques du milieu des espèces commercialisées et plus particulièrement sur le cycle de l'azote et la photosynthèse.

Ainsi que sur la compatibilité des espèces animales et végétales pour favoriser la symbiose des écosystèmes reconstitués.

L'étude de l'inerte présentera de façon systématique :

- l'alimentation ;
- l'habitat ;
- les accessoires :
 - la filtration ;
 - la régulation de la température ;
 - l'aération, brassage ;
 - l'éclairage ;
 - les autres accessoires ;
- les produits de conditionnement et traitement de l'eau ainsi que de soins des espèces ;
- le décor ;
- les ouvrages de référence de la littérature spécialisée.

Les services liés à l'univers aquariologie devront être abordés :

- la livraison ;
- l'installation ;
- l'entretien ;
- les autres services.

L'ensemble du module sera traité à partir de cas concrets.

Précisions relatives aux objectifs attendus de la formation

Objectif 1. Mobiliser les connaissances relatives aux espèces commercialisées dans l'univers de l'aquariologie pour le suivi des animaux et des végétaux.

- 1.1. Présenter la classification des taxons.
- 1.2. Présenter les taxons les plus commercialisés.

Objectif 2. Mettre en œuvre les opérations nécessaires à la bien-être des espèces et au bon fonctionnement des installations de l'univers aquariologie sur le lieu de vente.

- 2.1. Planifier l'organisation des activités de l'univers aquariologie.
- 2.2. Réaliser simultanément l'observation et le contrôle des espèces et des conditions du milieu.
- 2.3. Assurer la maintenance des espèces (entretien de leur habitat, nourrissage, soins),
- 2.4. Intervenir dans le cadre de la prévention des risques professionnels liés aux spécificités des espèces et des installations de cet univers.

Objectif 3. Mobiliser les connaissances et les techniques permettant l'optimisation de l'activité de l'univers aquariologie sur le point de vente.

- 3.1. Mobiliser ces connaissances pour optimiser l'aménagement du point de vente.
- 3.2. Mobiliser ses connaissances pour optimiser l'assortiment de l'univers.
- 3.3. Proposer à la clientèle les services liés à l'univers.

Objectif 4. Mobiliser les connaissances nécessaires pour le conseil aux clients de l'univers aquariologie.

- 4.1. Mobiliser les connaissances liées à l'eutrophisation du milieu aquatique.
- 4.2. Mobiliser les connaissances liées à la photosynthèse.
- 4.3. Mobiliser les connaissances de l'impact des différentes espèces sur le milieu par leur charge organique.

4.4. Mobiliser les connaissances liées aux performances des matériels, accessoires et des produits commercialisés pour réguler le milieu.

4.5. Mobiliser les connaissances nécessaires pour établir une stratégie de peuplement du milieu.

4.6. Mobiliser les connaissances des paramètres permettant de contrôler l'évolution du milieu.

FPS.4. Techniques animalières : univers petits mammifères

Disciplines et horaires attribués : techniques animalières appliquées à l'univers des petits mammifères (14 heures dont 3 heures TP/TD).

Objectif général du module

Etre capable de réaliser les opérations techniques nécessaires à l'animation de l'univers des petits mammifères en s'appuyant sur les savoirs à maîtriser dans les domaines :

- de la bientraitance ;
- des connaissances relatives aux diverses espèces ou races de cet univers ;
- du développement de l'entreprise.

Objectifs du module

1. Mobiliser les connaissances relatives aux espèces commercialisées dans l'univers des petits mammifères.
2. Mettre en œuvre les opérations nécessaires à la bientraitance des espèces et au bon fonctionnement des installations de l'univers des petits mammifères sur le lieu de vente.
3. Mobiliser les connaissances et les techniques permettant l'optimisation de l'activité de l'univers des petits mammifères sur le point de vente.
4. Mobiliser les connaissances nécessaires pour le conseil aux clients de l'univers des petits mammifères.

Présentation du module et conditions d'atteinte des objectifs

Toutes les espèces et races animales communément commercialisées sur cet univers doivent être étudiées.

L'étude du vivant insistera sur :

- le comportement des espèces et des races commercialisées et plus particulièrement sur l'évitement des sources de conflits intra spécifiques qui sont une cause de démarque importante ;
- l'appartenance des espèces et des races à la catégorie des animaux domestiques ou non domestiques.

L'étude de l'inerte présentera de façon systématique :

- l'alimentation ;
- l'habitat ;
- les accessoires ;
- les produits d'hygiène et de soins ;
- l'aménagement de l'habitat ;
- les ouvrages de référence de la littérature spécialisée.

Les services liés à l'univers des petits mammifères devront être abordés.

L'ensemble du module sera traité à partir de cas concrets.

Précisions relatives aux objectifs attendus de la formation

Objectif 1. Mobiliser les connaissances relatives aux espèces commercialisées dans l'univers des petits mammifères.

- 1.1. Présenter la classification des taxons.
- 1.2. Présenter les taxons commercialisés.

Objectif 2. Mettre en œuvre les opérations nécessaires à la bientraitance des espèces et au bon fonctionnement des installations de l'univers des petits mammifères sur le lieu de vente.

- 2.1. Planifier l'organisation des activités de l'univers des petits mammifères.
- 2.2. Réaliser simultanément l'observation et le contrôle des espèces et des races ainsi que des conditions du milieu.
- 2.3. Assurer la maintenance des espèces et des races (entretien de leur habitat, nourrissage, soins).
- 2.4. Intervenir dans le cadre de la prévention des risques professionnels liés aux spécificités des espèces et des installations de cet univers.

Objectif 3. Mobiliser les connaissances et les techniques permettant l'optimisation de l'activité de l'univers des petits mammifères sur le point de vente.

- 3.1. Mobiliser ces connaissances pour optimiser l'aménagement du point de vente.
- 3.2. Mobiliser ces connaissances pour constituer l'assortiment de l'univers.

3.3. Proposer à la clientèle les services liés à l'univers.

Objectif 4. Mobiliser les connaissances nécessaires pour le conseil aux clients de l'univers des petits mammifères.

4.1. Mobiliser les connaissances liées au comportement intra spécifiques afin d'éviter les sources de conflits et la démarque.

4.2. Mobiliser les connaissances liées aux besoins alimentaires et aux comportements spécifiques face à ses besoins.

4.3. Mobiliser les connaissances des exigences sanitaires.

4.4. Mobiliser les connaissances des spécificités des matériels, des accessoires et des produits commercialisés pour réguler le milieu.

FPS.5. Techniques animalières : univers oiseaux

Disciplines et horaires attribués : techniques animalières appliquées à l'univers oiseaux 14 heures (dont 3 heures TP/TD).

Objectif général du module

Etre capable de réaliser les opérations techniques nécessaires à l'animation de l'univers des oiseaux en s'appuyant sur les savoirs à maîtriser dans les domaines :

- de la bientraitance ;
- des connaissances relatives aux diverses espèces de cet univers ;
- du développement de l'entreprise.

Objectifs du module

1. Mobiliser les connaissances relatives aux espèces commercialisées dans l'univers des oiseaux.
2. Mettre en œuvre les opérations nécessaires à la bientraitance des espèces et au bon fonctionnement des installations de l'univers des oiseaux sur le lieu de vente.
3. Mobiliser les connaissances et les techniques permettant l'optimisation de l'activité de l'univers des oiseaux sur le point de vente.
4. Mobiliser les connaissances nécessaires pour le conseil aux clients de l'univers des oiseaux.

Présentation du module et conditions d'atteinte des objectifs

Toutes les espèces animales communément commercialisées sur cet univers doivent être étudiées.

L'étude du vivant insistera sur :

- les besoins métaboliques des spécimens, à savoir les dimensions de l'habitat ;
- l'aménagement de cet espace ainsi que l'adaptation de la ration alimentaire à l'environnement captif ;
- l'évitement des sources de conflits inter et intra spécifiques ainsi que la compatibilité des individus détenus dans le même espace ;
- l'appartenance des espèces à la catégorie des animaux domestiques ou non domestiques ;
- les obligations légales et réglementaires liées à la détention d'espèces en voie d'extinction.

L'étude de l'inerte présentera de façon systématique :

- l'alimentation ;
- l'habitat ;
- les accessoires ;
- les produits d'hygiène et de soins ;
- l'aménagement de l'habitat ;
- les ouvrages de référence de la littérature spécialisée.

Une attention particulière sera portée sur l'alimentation, les accessoires d'aménagement de l'habitat et sur les produits d'hygiène et de soins pour la bientraitance des oiseaux.

Les services liés à l'univers oiseaux devront être abordés.

L'ensemble du module sera traité, le plus souvent possible, à partir de cas concrets.

Précisions relatives aux objectifs attendus de la formation

Objectif 1. Mobiliser les connaissances relatives aux espèces commercialisées dans l'univers des oiseaux.

- 1.1. Présenter la classification des taxons.
- 1.2. Présenter les taxons commercialisés.

Objectif 2. Mettre en œuvre les opérations nécessaires à la bientraitance des espèces et au bon fonctionnement des installations de l'univers des oiseaux sur le lieu de vente.

- 2.1. Planifier l'organisation de l'univers des oiseaux.

2.2. Réaliser simultanément l'observation et le contrôle des espèces ainsi que des conditions du milieu.

2.3. Assurer la maintenance des espèces (entretien de leur habitat, nourrissage, soins).

2.4. Intervenir dans le cadre de la prévention des risques professionnels liés aux spécificités des espèces et des installations de cet univers.

Objectif 3. Mobiliser les connaissances et les techniques permettant l'optimisation de l'activité de l'univers des oiseaux sur le point de vente.

3.1. Mobiliser ces connaissances pour optimiser l'aménagement du point de vente.

3.2. Mobiliser ces connaissances pour constituer l'assortiment de l'univers.

3.3. Proposer à la clientèle les services liés à l'univers.

Objectif 4. Mobiliser les connaissances nécessaires pour le conseil aux clients de l'univers des oiseaux.

4.1. Mobiliser les connaissances liées au comportement inter et intra spécifiques afin d'éviter les sources de conflits et la démarque.

4.2. Mobiliser les connaissances liées aux besoins alimentaires et aux comportements spécifiques face à ses besoins.

4.3. Mobiliser les connaissances des exigences sanitaires.

4.4. Mobiliser les connaissances des spécificités des matériels, des accessoires et des produits commercialisés pour réguler le milieu.

FPS.6. Techniques animalières : jardin aquatique

Disciplines et horaires attribués : techniques animalières appliquées au jardin aquatique (14 heures dont 3 heures TP/TD).

Objectif général du module

Etre capable de réaliser les opérations techniques nécessaires à l'animation de l'univers du jardin aquatique en s'appuyant sur les savoirs à maîtriser dans les domaines :

- de la bientraitance, et de la protection de l'environnement ;
- des connaissances relatives aux diverses espèces de cet univers ;
- du développement de l'entreprise.

Objectifs du module

1. Mobiliser les connaissances relatives aux espèces commercialisées dans l'univers du jardin aquatique pour le suivi des animaux et des végétaux.

2. Mettre en œuvre les opérations nécessaires à la bientraitance des espèces, à la protection de l'environnement quant aux espèces invasives ainsi qu'au bon fonctionnement des installations de l'univers du jardin aquatique sur le lieu de vente.

3. Mobiliser les connaissances et les techniques permettant l'optimisation de l'activité de l'univers du jardin aquatique sur le point de vente.

4. Mobiliser les connaissances techniques pour la conception des jardins aquatiques.

5. Mobiliser les connaissances nécessaires pour le conseil aux clients de l'univers du jardin aquatique.

Présentation du module et conditions d'atteinte des objectifs

Toutes les espèces animales et végétales communément commercialisées sur cet univers doivent être étudiées.

L'étude du vivant insistera sur les notions environnementales suivantes :

- cycle écologique ;
- équilibre de l'écosystème ;
- préservation de l'environnement des espèces invasives ;
- intégration paysagère.

L'étude de l'inerte présentera de façon systématique :

- l'alimentation ;
- l'habitat ;
- les accessoires ;
- la filtration ;
- le pompage, l'ajutage, la fontainerie ;
- la stérilisation de l'eau par UV ;
- l'éclairage et autres accessoires ;
- les produits de conditionnement et traitement de l'eau ainsi que de soins des espèces ;
- le décor ;
- les ouvrages de référence de la littérature spécialisée.

Une attention particulière sera portée sur les règles de conception et de mise en œuvre des projets pour que l'écosystème du jardin aquatique s'équilibre le plus naturellement possible, dans le respect des règles environnementales.

Les services liés à l'univers du jardin aquatique ainsi que la collaboration avec les entreprises du paysage devront être abordés.

L'ensemble du module sera traité, le plus souvent possible, à partir de cas concrets.

Précisions relatives aux objectifs attendus de la formation

Objectif 1. Mobiliser les connaissances relatives aux espèces commercialisées dans l'univers du jardin aquatique pour le suivi des animaux et des végétaux.

1.1. Présenter la classification des taxons.

1.1. Présenter les taxons les plus commercialisés.

Objectif 2. Mettre en œuvre les opérations nécessaires à la bienveillance des espèces, à la protection de l'environnement quant aux espèces invasives ainsi qu'au bon fonctionnement des installations de l'univers du jardin aquatique sur le lieu de vente.

2.1. Planifier l'organisation des activités de l'univers du jardin aquatique.

2.2. Réaliser simultanément l'observation et le contrôle des espèces et des conditions du milieu.

2.3. Assurer la maintenance des espèces (entretien de leur environnement).

2.4. Identifier les espèces animales et végétales non autochtones.

2.5. Intervenir dans le cadre de la prévention des risques professionnels liés aux spécificités des espèces et des installations de cet univers.

Objectif 3. Mobiliser les connaissances et les techniques permettant l'optimisation de l'activité de l'univers du jardin aquatique sur le point de vente.

3.1. Mobiliser ces connaissances pour optimiser l'aménagement du point de vente.

3.2. Mobiliser ses connaissances pour optimiser l'assortiment de l'univers.

3.3. Proposer à la clientèle les services liés à l'univers.

Objectif 4. Mobiliser les connaissances techniques pour la conception des jardins aquatiques.

4.1. Choisir l'emplacement optimal pour implanter une zone aquatique dans un jardin.

4.2. Dessiner le plan d'un jardin aquatique et sa coupe technique.

4.3. Calculer les surfaces des différentes surfaces aquatiques ainsi que leur volume.

4.4. Choisir le matériel adapté pour faire fonctionner l'installation.

4.5. Choisir les espèces animales et végétales, ainsi que les éléments de décoration pour peupler de manière harmonieuse le jardin aquatique.

4.6. Construire le jardin aquatique.

Objectif 5. Mobiliser les connaissances nécessaires pour le conseil aux clients sur l'univers du jardin aquatique.

5.1. Mobiliser les connaissances liées à la géomorphologie, l'hydrologie, l'orientation et l'ensoleillement du terrain.

5.2. Mobiliser les connaissances liées à l'écologie des zones aquatiques ainsi qu'à l'impact des différentes espèces animales et végétale sur le milieu.

5.3. Mobiliser les connaissances liées aux performances des matériaux, matériels, accessoires et produits commercialisés afin de réguler le milieu.

5.4. Mobiliser les connaissances pour choisir les espèces animales et végétales afin de peupler le milieu.

5.5. Mobiliser les connaissances pour élaborer un projet d'implantation de jardin aquatique.

5.6. Mobiliser les connaissances des paramètres permettant de contrôler l'évolution du milieu.

FPS.7. Techniques animalières : univers de terrariophilie

Disciplines et horaires attribués : techniques animalières appliquées à l'univers de terrariophilie (14 heures dont 3 heures TP/TD).

Objectif général du module

Etre capable de réaliser les opérations techniques nécessaires à l'animation de l'univers de terrariophilie en s'appuyant sur les savoirs à maîtriser dans les domaines :

- de la bientraitance ;
- des connaissances relatives aux diverses espèces de cet univers ;
- du développement de l'entreprise.

Objectifs du module

1. Mobiliser les connaissances relatives aux espèces commercialisées dans l'univers de terrariophilie pour le suivi des animaux.
2. Mettre en œuvre les opérations nécessaires à la bientraitance des espèces et au bon fonctionnement des installations de l'univers de terrariophilie sur le lieu de vente.
3. Mobiliser les connaissances et les techniques permettant l'optimisation de l'activité de l'univers de terrariophilie sur le point de vente.
4. Mobiliser les connaissances nécessaires pour le conseil aux clients de l'univers de terrariophilie.

Présentation du module et conditions d'atteinte des objectifs

Toutes les espèces animales communément commercialisées sur cet univers doivent être étudiées.

L'étude du vivant insistera sur le comportement des spécimens dans leur environnement naturel et leurs besoins spécifiques de maintenance en captivité notamment :

- leurs besoins métaboliques ;
- le contrôle des paramètres d'ambiance ;
- les dimensions de l'habitat et l'aménagement de cet espace ;
- les obligations légales et réglementaires liées à la détention d'espèces en voie d'extinction.

L'étude de l'inerte présentera de façon systématique :

- l'alimentation ;
- l'habitat ;
- les accessoires ;
- la régulation de la température ;
- la régulation de l'hygrométrie ;
- l'éclairage, et rayonnement ;
- les autres accessoires.

Les produits de d'hygiène et de soin des espèces et de leur habitat :

- le décor ;
- les ouvrages de référence de la littérature spécialisée.

Les services liés à l'univers de terrariophilie devront être abordés :

- livraison ;
- installation ;
- entretien ;
- autres services.

Une attention particulière sera portée sur les accessoires pour maîtriser les paramètres d'ambiance de l'habitat ainsi que la reproduction.

Une attention toute particulière sera portée sur les conditions de détention des espèces et la réglementation en générale.

L'ensemble du module sera traité, le plus souvent possible, à partir de cas concrets.

Précisions relatives aux objectifs attendus de la formation

Objectif 1. Mobiliser les connaissances relatives aux espèces commercialisées dans l'univers de terrariophilie pour le suivi des animaux.

- 1.1. Présenter la classification des taxons.
- 1.2. Présenter les taxons les plus commercialisés.

Objectif 2. Mettre en œuvre les opérations nécessaires à la bientraitance des espèces et au bon fonctionnement des installations de l'univers de terrariophilie sur le lieu de vente.

- 2.1. Planifier l'organisation des activités de l'univers de terrariophilie.
- 2.2. Réaliser simultanément l'observation et le contrôle des espèces et des conditions du milieu.
- 2.3. Assurer la maintenance des espèces (entretien de leur habitat, nourrissage, soins).

2.4. Intervenir dans le cadre de la prévention des risques professionnels liés aux spécificités des espèces et des installations de cet univers.

Objectif 3. Mobiliser les connaissances et les techniques permettant l'optimisation de l'activité de l'univers de terrariophilie sur le point de vente.

3.1. Mobiliser ces connaissances pour optimiser l'aménagement du point de vente.

3.2. Mobiliser ses connaissances pour optimiser l'assortiment de l'univers.

3.3. Proposer à la clientèle les services liés à l'univers.

Objectif 4. Mobiliser les connaissances nécessaires pour le conseil aux clients de l'univers de terrariophilie.

4.1. Mobiliser les connaissances liées au contrôle des connaissances du milieu.

4.2. Mobiliser les connaissances liées au comportement des espèces de cet univers.

4.3. Mobiliser les connaissances liées aux performances des matériels, accessoires et des produits commercialisés pour réguler le milieu.

4.4. Mobiliser les connaissances liées aux conditions de détention des espèces et la réglementation de façon générale.

Précisions relatives aux objectifs attendus de la formation

Objectif 1. Approfondir la connaissance des espèces commercialisées dans l'univers pour le conseil au client et le suivi des animaux.

1.1. Taxonomie.

1.2. Connaissance des espèces les plus commercialisées.

Objectif 2. Organiser et réaliser les opérations nécessaires à la bienveillance des espèces et au bon fonctionnement des installations sur le lieu de vente.

2.1. Planification et organisation des activités de l'univers terrariophilie.

2.2. Observation des êtres vivants et contrôle des conditions d'ambiance.

2.3. Maintenance des animaux (entretien de leur habitat, nourrissage, soins).

2.4. Connaissance et prévention des risques professionnels liés aux espèces de l'univers.

Objectif 3. Approfondir les connaissances des techniques relatives aux équipements et produits en vue de l'aménagement des rayons et le conseil au client.

3.1. Connaissance des équipements spécialisés du point de vente relatifs à la terrariophilie.

3.2. Connaissance des matériels et des produits commercialisables.

3.3. Choix de l'assortiment de l'univers à partir de l'identification des besoins, des motivations et de la compétence de la clientèle.

3.4. Connaissance des services liés à l'univers terrariophilie.

RÉFÉRENTIEL D'ÉVALUATION

Jury paritaire d'évaluation

Certificat de qualification professionnelle Vendeur en animalerie

Le certificat de qualification professionnelle de vendeur en animalerie est délivré par la CPNE-FP de la branche fleuristes, vente et services des animaux familiers, sur l'avis motivé du jury paritaire de cette branche professionnelle.

Le jury paritaire de la CPNE-FP de la branche fleuristes, vente et services des animaux familiers doit se réunir au moins une fois par an et autant de fois que cela est nécessaire.

Il a pour principale mission, sur délégation de la CPNE-FP, de contrôler la mise en œuvre du référentiel des titres qualifiants de la branche fleuristes, vente et services des animaux familiers.

Pour cela :

- il contrôle l'agrément du centre porteur de la formation ;
- il valide le bon déroulement de la formation en vérifiant l'assiduité des stagiaires, la dispense des cours en centre et le suivi des stagiaires en entreprise. Pour cela il utilise ou est en droit d'exiger tous documents du centre de formation. Il peut également s'il le juge nécessaire visiter le centre de formation, ou rendre visite au stagiaire lui-même pendant sa formation en centre ou en entreprise ;
- il certifie les évaluations passées en cours de formation selon les modalités définies par le référentiel d'évaluation à la vue des documents fournis par le centre de formation ;
- il évalue les capacités, compétences et savoirs des candidats au cours d'un grand oral selon les modalités définies par le référentiel d'évaluation.

Il a pour mission complémentaire de piloter l'évolution de la formation de façon permanente. Pour cela il élabore des propositions qui devront être validées par la CPNE-FP de la branche fleuristes, vente et services des animaux familiers.

Le jury paritaire de la CPNE-FP de la branche fleuristes, vente et services des animaux familiers est composé de 5 membres : 2 étant désignés par le collège des employés et 2 par celui des employeurs parmi les membres du secteur professionnel de la vente et des services des animaux familiers.

La présidence du jury paritaire est confiée au président de la CPNE-FP fleuristes, vente et services aux animaux familiers, ou toute personne qu'il aura mandatée notamment lorsque la présidence tournante de la CPNE-FP ne sera pas assurée, pour la partie patronale, par un de ses représentants.

Un représentant des ministères chargés de l'environnement et de l'agriculture ou des services déconcentrés de ces ministères pourra être convié aux travaux du jury paritaire afin d'apprécier les compétences des candidats.

Les avis rendus par le jury paritaire devront être motivés en faisant état des différences d'appréciation de ses membres, avant d'être présentés pour validation à la CPNE-FP.

Le jury paritaire pourra, s'il le juge nécessaire s'adjoindre les services d'un expert reconnu en matière de formation professionnelle.

Pour cela, il devra solliciter l'accord de la CPNE-FP de la branche fleuristes, vente et services des animaux familiers.

Cet expert aura un rôle consultatif.

Evaluation

Le certificat de qualification professionnelle de vendeur en animalerie est délivré par la CPNE-FP de la branche fleuristes, vente et services des animaux familiers sur présentation de l'appréciation motivée du jury paritaire.

Le jury paritaire motivera son appréciation au vu des résultats obtenus aux différentes évaluations constituant l'examen sanctionnant l'acquisition par les candidats des capacités, compétences et savoirs constitutifs des unités prévues par le référentiel de certification.

L'évaluation est composée de 3 épreuves :

- la première épreuve (E.1) a pour thème l'activité commerciale du point de vente ;
- la seconde épreuve (E.2) : les sciences et la technologie appliquées à l'animalerie ;
- la troisième épreuve (E.3) : les pratiques professionnelles.

Chaque épreuve est composée des évaluations suivantes :

Epreuve 1 :

- entretien de vente ;
- dossier d'implantation ou d'actualisation de l'assortiment ;
- action de promotion ou de communication auprès du public ou des professionnels sur les pratiques respectueuses de l'environnement et de la biodiversité.

Epreuve 2 :

- un écrit de biologie appliquée aux conditions d'exercice du métier ;
- un écrit de sciences physiques et chimie appliquées aux conditions d'exercice du métier.

Epreuve 3 :

- un écrit sur la réglementation relative à l'activité de vente en animalerie ;
- un écrit en deux parties :
 - constitution d'un recueil de fiches techniques d'identification d'êtres vivants couramment vendus en animalerie ;
 - un test d'identification d'êtres vivants couramment vendus en animalerie ;
- un entretien de conseil au client ;
- une épreuve pratique suivie d'une explication orale des gestes accomplis sur la prise en charge des installations ;

Dans chacune de ces épreuves les connaissances portant :

- sur la bienveillance des êtres vivants ;
- sur le respect des conditions environnementales,

seront évaluées pour les différents univers faisant l'objet des épreuves.

Lorsque l'intervention d'un formateur chargé d'évaluer le candidat est requise, il est souhaitable que le centre de formation désigne un formateur n'ayant pas eu à intervenir dans la formation du candidat évalué.

Organisation de l'examen

Epreuve 1. – Activité commerciale du point de vente (E.1)

Modules pédagogiques évalués

FG.1 : Environnement culturel et communication.

FG.2 : Méthodes quantitatives et traitement des données.
FG.4 : Pratiques respectueuses de l'environnement et de la biodiversité.
FPG.1 : Environnement économique et juridique de la filière.
FPG.2 : Vente.
FPG.3 : Mercatique.
FPG.4 : Gestion commerciale.

Objet de l'épreuve

Cette épreuve vérifie que le candidat sait utiliser les méthodes et outils présentés au cours de la formation pour participer à l'organisation commerciale tels qu'ils sont déclinés dans le référentiel professionnel.

Structure de l'épreuve

Cette épreuve est composée de 3 contrôles :

- contrôle n° 1 (C.1) : entretien de vente sur site ;
- contrôle n° 2 (C.2) : soutenance orale d'un dossier d'implantation ou d'actualisation de l'assortiment ;
- contrôle n° 3 (C.3) : soutenance orale d'un dossier de présentation d'une action de communication.

Validation

Le candidat devra avoir satisfait aux critères d'exigences définis par le référentiel d'évaluation pour chaque contrôle (C.1, C.2 et C.3) afin que le jury paritaire émette son appréciation.

La validation de l'épreuve sera accordée par la CPNE-FP de la branche fleuristes, vente et services des animaux familiers au vue de l'appréciation du jury paritaire.

Contrôle 1. – Entretien de vente (E.1 – C.1)

Modules pédagogiques évalués

FG.1 : Environnement culturel et communication (évaluation partielle).
FPG.2 : Vente.

Objectifs pédagogiques évalués

FG1. – Objectif 2 : communiquer : produire et transmettre des messages dans des situations de la vie professionnelle.

FPG.2. – Objectif 1 : appliquer les différentes pratiques de communication dans le cadre de la vente en animalerie.

Objet du contrôle

Ce contrôle vérifie que le candidat sait utiliser les méthodes et outils étudiés au cours de la formation tels qu'ils sont présentés dans le référentiel pour conduire un entretien de vente.

Définition

Ce contrôle est un exercice pratique en situation.

Il s'appuie sur l'expérience accumulée au cours des périodes de formation en milieu professionnel.

Il a pour objet de vérifier si le candidat maîtrise toutes les étapes de l'entretien de vente.

Le candidat doit en particulier :

- établir le contact avec le client ;
- identifier ses besoins ;
- conclure la vente.

Le candidat doit être à l'écoute du client, il doit l'aider et orienter son choix sans lui imposer son point de vue.

Modalités d'organisation

Le contrôle est organisé par le centre de formation.

Il se déroulera dans un point de vente animalier proposant une offre vivante et inerte à sa clientèle.

L'univers sur lequel portera l'entretien de vente sera tiré au sort préalablement.

L'entretien de vente durera 15 minutes au maximum.

Evaluation

Le formateur apprécie la prestation du candidat à partir d'une grille d'évaluation critériée préalablement validée par la CPNE-FP sur avis motivé du jury paritaire.

Le candidat aura préalablement pris connaissance de cette grille.

Après cet exercice pratique, le formateur transmet cette grille dûment complétée au jury paritaire qui émet un avis afin que la CPNE-FP certifie ce contrôle.

Contrôle 2. – Dossier d'implantation ou d'actualisation de l'assortiment (E.1 – C.2)

Modules pédagogiques évalués

- FG.1 : Environnement culturel et communication.
- FG.2 : Méthodes quantitatives et traitement des données.
- FPG.1 : Environnement économique et juridique de la filière.
- FPG.3 : Mercatique.
- FPG.4 : Gestion commerciale.

Objectifs pédagogiques évalués

- FG1. – Objectif 1 : s'informer, sélectionner et utiliser des ressources documentaires.
- FG.2 :
 - Objectif 1 : résoudre des problèmes numériques, algébriques et géométriques liés à l'activité professionnelle.
 - Objectif 2 : maîtriser les notions d'analyse appliquées aux conditions d'exercice du métier.
 - Objectif 3 : utiliser les principales fonctions d'un traitement de texte.
 - Objectif 4 : exploiter des données statistiques au moyen d'un logiciel.
 - Objectif 5 : utiliser les principales fonctions d'un tableur-grapheur.
 - Objectif 6 : utiliser les technologies de l'information et de la communication.
- FPG.1 :
 - Objectif 1 : caractériser les entreprises ayant pour activité la vente d'animaux, de produits et de services aux animaux familiers.
 - Objectif 2 : identifier les acteurs du secteur amont, aval et connexes à la filière.
 - Objectif 3 : situer l'activité économique dégagée par les entreprises de la filière : dans le temps et par univers.
- FPG.3 :
 - Objectif 1 : adapter l'essentiel de la mercatique au marché de l'animalerie.
 - Objectif 2 : utiliser les outils de la mercatique dans le point de vente « animalerie ».
- FPG.4 :
 - Objectif 1 : assurer la gestion administrative des ventes.
 - Objectif 2 : participer à la gestion des stocks.
 - Objectif 3 : utiliser des outils de gestion.

Objet du contrôle

Ce contrôle vérifie que le candidat sait utiliser les méthodes et outils présentés au cours de la formation, tels qu'ils sont déclinés dans le référentiel professionnel, pour construire un dossier d'implantation ou d'actualisation de l'assortiment et participer ainsi à son organisation commerciale.

Définition

- Ce contrôle est un écrit, composé d'un dossier et suivi d'un oral de soutenance.
- Il s'appuie sur l'expérience accumulée au cours des périodes de formation en milieu professionnel.
- Il a pour objet de vérifier si le candidat maîtrise :
 - la recherche d'informations et de documentations ;
 - les notions de mathématiques appliquées aux conditions d'exercice du métier ;
 - la mercatique appliquée au commerce animalier ;
 - la gestion commerciale d'un point de vente en animalerie.

Le document écrit, élaboré par le candidat, doit proposer un assortiment qui prend en compte l'activité d'une entreprise dans ses dimensions économiques et commerciales.

Modalités d'organisation :

Le dossier est réalisé au cours de la formation.

La soutenance de ce dossier se déroulera devant le jury paritaire.

L'univers sur lequel portera ce contrôle devra être différent de celui tiré au sort pour le contrôle 1 de l'épreuve 1.

La soutenance du dossier durera 20 minutes au maximum : 10 minutes au maximum pour la présentation du dossier et 10 minutes d'entretien avec le jury qui appréciera le niveau d'appropriation par le candidat des éléments du dossier.

Evaluation

Le formateur apprécie le dossier du candidat à partir d'une grille d'évaluation critériée préalablement validée par la CPNE-FP sur avis motivé du jury paritaire.

Le candidat aura préalablement pris connaissance de cette grille.

Le jury paritaire contrôlera l'évaluation de la partie écrite du dossier à partir des annotations notées sur la grille critériée transmise par le centre de formation.

Le jury paritaire évaluera la prestation orale du candidat à partir de la grille d'évaluation critériée (annexe I du référentiel) qui aura été portée préalablement à la connaissance du candidat.

Le jury paritaire transmettra son avis motivé à la CPNE-FP afin qu'elle certifie l'ensemble de ce contrôle.

Contrôle 3. – Dossier de présentation d'une action de communication (E.1 – C.3)

Modules pédagogiques évalués

FG.4 : Pratiques respectueuses de l'environnement et de la biodiversité.

Objectifs pédagogiques évalués

FG.4. – Objectif 2 : communiquer auprès du public afin de valoriser les pratiques respectueuses de l'environnement et de la biodiversité.

Objet du contrôle

Ce contrôle évalue la qualité de l'action de communication menée par le candidat auprès du public en matière de respect de l'environnement et de la biodiversité.

Définition

Ce contrôle est un écrit, composé d'un dossier suivi d'un oral de soutenance.

Il s'appuie sur une action de communication organisée par le candidat dans le cadre de sa formation auprès d'un public qu'il aura choisi.

Il a pour objet de vérifier si le candidat sait :

- identifier les pratiques respectueuses de l'environnement et de la biodiversité ;
- communiquer auprès du public sur ces pratiques.

Le document écrit, élaboré par le candidat, doit décrire la préparation, les objectifs recherchés et la mise en œuvre de l'action de communication.

Modalités d'organisation

L'action de communication et le dossier sont réalisés au cours de la formation.

La soutenance de ce dossier se déroulera devant le jury paritaire.

La soutenance du dossier durera 20 minutes au maximum : 10 minutes au maximum pour la présentation du dossier et 10 minutes d'entretien avec le jury qui appréciera la qualité de l'action de communication réalisée.

Evaluation

Le formateur apprécie le dossier du candidat à partir d'une grille d'évaluation critériée préalablement validée par la CPNE-FP sur avis motivé du jury paritaire.

Le candidat aura préalablement pris connaissance de cette grille.

Le jury paritaire contrôlera l'évaluation de la partie écrite du dossier à partir des annotations notées sur la grille critériée transmise par le centre de formation.

Le jury paritaire évaluera la prestation orale du candidat à partir de la grille d'évaluation critériée (annexe III du référentiel) qui aura été portée préalablement à la connaissance du candidat.

Le jury paritaire transmettra son avis motivé à la CPNE-FP afin qu'elle certifie l'ensemble de ce contrôle.

Epreuve 2. – Sciences et technologie appliquées à l'animalerie (E.2)

Modules pédagogiques évalués

FG.4 : Pratiques respectueuses de l'environnement et de la biodiversité.

FPG.5 : Connaissance de l'animal.

FPG.6 : Connaissance de l'environnement de l'animal.

Objet de l'épreuve

Cette épreuve vérifie que le candidat possède les bases scientifiques et technologiques nécessaires à l'exercice de l'activité et dans l'application des pratiques respectueuses de l'environnement et de la biodiversité telles qu'elles sont décrites dans le référentiel professionnel.

Structure de l'épreuve

Cette épreuve est composée de 2 contrôles distincts :

- contrôle n° 1 (C.1) : un écrit de biologie appliquée à l'animalerie ;
- contrôle n° 2 (C.2) : un écrit de sciences physiques et de chimie appliquées à l'animalerie.

Validation

Le candidat devra avoir satisfait aux critères d'exigences définis pour chaque contrôle (C.1 et C.2) afin que le jury paritaire émette son appréciation.

La validation de l'épreuve sera accordée par la CPNE-FP de la branche fleuristes, vente et services des animaux familiers au vu de l'appréciation du jury paritaire.

Contrôle 1. – Biologie appliquée à l'animalerie (E.2 – C.1)

Module pédagogique évalué

FG.4 : Pratiques respectueuses de l'environnement et de la biodiversité.

FPG.5 : Connaissance de l'animal.

Objectifs pédagogiques évalués

FG.4. – Objectif 1 : participer à l'activité du point de vente dans le respect de l'environnement et de la biodiversité.

FPG.5 :

Objectif 1 : appréhender l'organisation et le fonctionnement de la cellule.

Objectif 2 : expliquer les grandes fonctions vitales chez l'animal.

Objectif 3 : appréhender les principes de la communication et les mécanismes de régulation chez l'animal.

Objectif 4 : présenter les différents agents de maladies et les principes des moyens de lutte.

Objectif 5 : présenter les interactions entre l'animal et son environnement.

Objet du contrôle

Ce contrôle vérifie que le candidat possède les bases scientifiques nécessaires à l'exercice de l'activité telles qu'elles sont décrites dans le référentiel professionnel.

Définition

Il s'agit d'un contrôle écrit.

Il s'appuie sur l'expérience accumulée au cours des périodes de formation en milieu professionnel.

Des documents peuvent être annexés au sujet, soit en tant que source d'information, soit en tant qu'éléments à exploiter et à traiter.

Modalités d'organisation

Il s'agit d'un contrôle écrit.

Ce contrôle est réalisé au cours de la formation.

C'est un contrôle écrit d'une durée de 1 h 30.

Evaluation

Le formateur apprécie la production écrite du candidat à partir d'une grille d'évaluation critériée préalablement validée par la CPNE-FP sur avis motivé du jury paritaire.

Le candidat aura préalablement pris connaissance de cette grille.

Le jury paritaire contrôlera l'évaluation de l'écrit du candidat à partir des annotations portées sur la grille critériée transmise par le centre de formation.

Le jury paritaire transmettra son avis motivé à la CPNE-FP afin qu'elle certifie l'ensemble de ce contrôle.

Contrôle 2. – Sciences physiques et chimie appliquées à l'animalerie (E.2 – C.2)

Module pédagogique évalué

FG.4 : Pratiques respectueuses de l'environnement et de la bio-diversité.

FPG.6 : Connaissance de l'environnement de l'animal.

Objectifs pédagogiques évalués

FG.4 . – Objectif 1 : participer à l'activité du point de vente dans le respect de l'environnement et de la biodiversité.

FPG.6 :

Objectif 1 : acquérir les bases scientifiques sur la structure de la matière.

Objectif 2 : justifier les mesures nécessaires à l'optimisation des conditions de vie par la maîtrise des paramètres physico-chimiques liés à l'environnement de l'animal.

Objectif 3 : acquérir les connaissances de base liées à la technologie des matériels.

Objet du contrôle

Ce contrôle vérifie que le candidat possède les bases scientifiques nécessaires à l'exercice de l'activité telles qu'elles sont décrites dans le référentiel professionnel.

Définition

Il s'agit d'un contrôle écrit.

Il s'appuie sur l'expérience accumulée au cours des périodes de formation en milieu professionnel.

Des documents peuvent être annexés au sujet, soit en tant que source d'information, soit en tant qu'éléments à exploiter et à traiter.

Modalités d'organisation

Il s'agit d'un contrôle écrit.

Ce contrôle est réalisé au cours de la formation.

C'est un contrôle écrit d'une durée de 1 h 30.

Evaluation

Le formateur apprécie la production écrite du candidat à partir d'une grille d'évaluation critériée préalablement validée par la CPNE-FP sur avis motivé du jury paritaire.

Le candidat aura préalablement pris connaissance de cette grille.

Le jury paritaire contrôlera l'évaluation de l'écrit du candidat à partir des annotations portées sur la grille critériée transmise par le centre de formation.

Le jury paritaire transmettra son avis motivé à la CPNE-FP afin qu'elle certifie l'ensemble de ce contrôle.

Epreuve 3. – Pratiques professionnelles (E.3)

Modules pédagogiques évalués

FPS1 : Opérations administratives nécessaires au fonctionnement d'une animalerie.

FPS2 : Chiens, chats et autres petits carnivores.

FPS3 : Aquariologie.

FPS4 : Petits mammifères.

FPS5 : Oiseaux.

FPS6 : Jardin aquatique.

FPS7 : Terrariophilie.

Objet de l'épreuve

Cette épreuve professionnelle a pour objet d'évaluer la capacité du candidat à :

- prendre en compte les aspects juridiques spécifiques à la vente d'animaux en animalerie et les démarches administratives qui en découlent ;
- organiser, exécuter et contrôler toutes les opérations techniques nécessaires à l'animation d'un rayon vente en animalerie.

Structure de l'épreuve

Cette épreuve est composée de 4 contrôles :

- contrôle n° 1 (C.1) écrit sur la maîtrise de la réglementation et des démarches liées à l'activité ;
- contrôle n° 2 (C.2) écrit suivi d'une pratique sur l'identification des espèces ;
- contrôle n° 3 (C.3) entretien de conseil aux clients ;
- contrôle n° 4 (C.4) exercice sur site de prise en charge des installations suivi d'un entretien argumenté.

Validation

Le candidat devra avoir satisfait aux critères d'exigences définis pour chaque contrôle (C.1, C.2 et C.3) afin que le jury paritaire émette son appréciation.

La validation de l'épreuve sera accordée par la CPNE-FP de la branche fleuristes, vente et services des animaux familiers en vue de l'appréciation du jury paritaire.

Contrôle 1. – Maîtrise de la réglementation et des démarches liées à l'activité (E.3 – C.1)

Modules pédagogiques évalués

FPS.1 : Législations et réglementations nécessaires au fonctionnement d'une animalerie.

Objectifs pédagogiques évalués

Objectif 1 : appréhender la réglementation.

Objectif 2 : mettre en œuvre les démarches administratives obligatoires.

Objectif 3 : informer le public sur les obligations réglementaires applicables en matière de détention d'animaux.

Objectif 4 : vérifier l'identité d'un chien, son origine et son pedigree afin de définir sa classification en matière de dangerosité.

Objectif 5 : appréhender les dispositions législatives et réglementaires relatives à la détention et à la cession d'un chien.

Object du contrôle

Ce contrôle vérifie que le candidat connaît la réglementation applicable à son activité professionnelle, qu'il est capable de la mettre en œuvre et qu'il sait l'expliquer à la clientèle.

Définition

Il s'agit d'un contrôle écrit.

Il s'appuie sur l'expérience accumulée au cours des périodes de formation en milieu professionnel.

Des documents peuvent être annexés au sujet, soit en tant que source d'information, soit en tant qu'éléments à exploiter et à traiter.

Modalités d'organisation

Il s'agit d'un contrôle écrit.

Ce contrôle est réalisé au cours de la formation.

C'est un contrôle écrit d'une durée de 2 heures.

Evaluation

Le formateur apprécie la production écrite du candidat à partir d'une grille d'évaluation critériée préalablement validée par la CPNE-FP sur avis motivé du jury paritaire.

Le candidat aura préalablement pris connaissance de cette grille.

Le jury paritaire contrôlera l'évaluation de l'écrit du candidat à partir des annotations portées sur la grille critériée transmise par le centre de formation.

Le jury paritaire transmettra son avis motivé à la CPNE-FP afin qu'elle certifie l'ensemble de ce contrôle.

Contrôle 2. – Identification des espèces (E.3 – C.2)

Modules pédagogiques évalués

FPS. 2 : Chiens, chats et autres petits carnivores.

FPS. 3 : Aquariologie.

FPS. 4 : Petits mammifères.

FPS. 5 : Oiseaux.

FPS. 6 : Jardin aquatique.

FPS. 7 : Terrariophilie.

Objectifs pédagogiques évalués

FPS.2. – Objectif 1 : approfondir la connaissance des races commercialisées dans l'univers pour le conseil au client et le suivi des animaux.

FPS.3, FPS.4, FPS.5, FPS.6 et FPS.7 :

Objectif 1 : approfondir la connaissance des espèces commercialisées dans l'univers pour le conseil au client et le suivi des animaux.

Objet du contrôle

Ce contrôle vérifie que le candidat maîtrise les connaissances sur les caractéristiques des races et espèces qu'il est amené à vendre.

Définition

Ce contrôle est un écrit, composé d'un recueil de 200 fiches d'identification des races et espèces commercialisées, suivi d'un test d'identification.

Il s'appuie sur l'expérience accumulée au cours des périodes de formation en milieu professionnel.

Il a pour objet de vérifier si le candidat connaît :

- les caractéristiques indispensables à l'identification ;
- les paramètres comportementaux ;
- les éléments pour une maintenance optimale en captivité ;
- des animaux commercialisés.

Modalités d'organisation

Le contrôle (recueil de fiches et test) devra porter sur les races et espèces de tous les univers traités.

Le recueil de 200 fiches d'identification est réalisé au cours de la formation.

Il sera composé comme suit :

- 25 races et espèces de l'univers chiens, chats et autres petits carnivores (19 chiens, 5 chats et 1 petit carnivore) ;
- 100 espèces de l'univers aquariologie (80 animaux d'eau douce et saumâtre, 10 animaux d'eau de mer et 10 plantes) ;
- 10 espèces de l'univers petits mammifères ;
- 40 espèces de l'univers des oiseaux ;
- 5 espèces de l'univers jardin aquatique (2 poissons et 3 plantes) ;
- 30 espèces de l'univers terrariophilie.

Le modèle de fiche annexé au référentiel (annexe II). Les fiches d'identification devront être renseignées de façon manuscrite.

Le test d'identification sera réalisé par le jury paritaire et durera 2 heures.

Le candidat devra renseigner :

1. Les critères de présentation générale de 15 races ou espèces qu'il aura préalablement identifiées à partir de documents photographiques.

Les 15 races ou espèces présentées seront choisies comme suit :

- 2 races ou espèces de l'univers chiens, chats et autres petits carnivores ;
- 7 espèces de l'univers aquariophilie ;
- 1 espèce de l'univers petits mammifères ;
- 3 espèces de l'univers oiseaux ;
- 1 espèce de l'univers jardin aquatique ;
- 1 espèce de l'univers terrariophilie.

2. Les critères de présentation générale et de l'environnement d'origine de l'animal de 10 races ou espèces qu'il aura préalablement identifiées à partir de documents photographiques.

Les 10 races ou espèces présentées seront choisies comme suit :

- 1 race ou espèce de l'univers chiens, chats et autres petits carnivores ;
- 4 espèces de l'univers aquariophilie ;
- 1 espèce de l'univers petits mammifères ;
- 2 espèces de l'univers oiseaux ;
- 1 espèce de l'univers jardin aquatique ;
- 1 espèce de l'univers terrariophilie.

Les critères de présentation générale, de l'environnement d'origine et des conditions optimales de détention de 10 races ou espèces qu'il aura préalablement identifiées à partir de documents photographiques.

Les 10 races ou espèces présentées seront choisies comme suit :

- 1 race ou espèce de l'univers chiens, chats et autres petits carnivores ;
- 5 espèces de l'univers aquariophilie ;
- 1 espèce de l'univers petits mammifères ;
- 3 espèces de l'univers oiseaux.

Evaluation

Le formateur apprécie le recueil de fiches du candidat à partir d'une grille d'évaluation critériée préalablement validée par la CPNE-FP sur avis motivé du jury paritaire.

Le candidat aura préalablement pris connaissance de cette grille.

Le jury paritaire contrôlera l'évaluation du recueil de fiches à partir des annotations notées sur la grille critériée transmise par le centre de formation.

Le jury paritaire évaluera le test d'identification du candidat.

Le jury paritaire transmettra son avis motivé à la CPNE-FP afin qu'elle certifie l'ensemble de ce contrôle.

Contrôle 3. – Conseil au client (E.3 – C.3)

Modules pédagogiques évalués

FPS.2 : Chiens, chats et autres petits carnivores.

FPS.3 : Aquariologie.

FPS.4 : Petits mammifères.

FPS.5 : Oiseaux.

FPS.6 : Jardin aquatique.

FPS.7 : Terrariophilie.

Objectifs pédagogiques évalués

FPS.2, FPS.3, FPS.4, FPS.5, FPS.6 et FPS.7 :

Objectif 3 : approfondir les connaissances et la maîtrise des techniques relatives aux équipements et produits en vue de l'aménagement des rayons et le conseil au client.

Objet du contrôle

Ce contrôle vérifie que le candidat maîtrise les connaissances sur le matériel qu'il est amené à vendre et sur sa capacité à expliquer son fonctionnement en tenant compte des besoins du client et d'une maintenance optimale des races et espèces.

Définition

Ce contrôle est un exercice pratique en situation.

Il s'appuie sur l'expérience accumulée au cours des périodes de formation en milieu professionnel.

Il a pour objet de vérifier si la compétence du candidat pour conseiller le client au cours des étapes de l'entretien de vente.

Le candidat doit en particulier :

- analyser les besoins du client ;
- lui proposer des solutions techniques adéquates.

Le candidat doit être à l'écoute du client, il doit l'aider et orienter son choix sans lui imposer son point de vue.

Modalités d'organisation

Le contrôle est organisé par le centre de formation. Il peut être organisé en même temps que le contrôle de l'épreuve 1 (entretien de vente).

Il se déroulera dans un point de vente animalier proposant une offre vivante et inerte à sa clientèle.

L'univers sur lequel portera ce contrôle sera tiré au sort préalablement.

Il durera 15 minutes au maximum.

Evaluation

Le formateur apprécie la prestation du candidat à partir d'une grille d'évaluation critériée préalablement validée par la CPNE-FP sur avis motivé du jury paritaire.

Le candidat aura préalablement pris connaissance de cette grille.

Après cet exercice pratique, le formateur transmet cette grille dûment complétée au jury paritaire qui émet un avis afin que la CPNE-FP certifie ce contrôle.

*Contrôle 4. – Prise en charge des opérations nécessaires à la bienveillance des animaux
et au bon fonctionnement des installations (E.3 – C.4)*

Modules pédagogiques évalués

FPS.2 : Chiens, chats et autres petits carnivores.

FPS.3 : Aquariologie.

FPS.4 : Petits mammifères.

FPS.5 : Oiseaux.

FPS.6 : Jardin aquatique.

FPS.7 : Terrariophilie.

Objectifs pédagogiques évalués

FPS.2, FPS.3, FPS.4, FPS.5, FPS.6 et FPS.7 :

Objectif 2 : organiser et réaliser les opérations nécessaires à la bienveillance des animaux et des végétaux ainsi qu'au bon fonctionnement des installations sur le lieu de vente.

Objet du contrôle

Ce contrôle vérifie que le candidat est capable d'organiser et réaliser l'ensemble des opérations nécessaires au bien-être des espèces et au bon fonctionnement des installations sur le lieu de vente.

Définition

Ce contrôle est une pratique raisonnée.

Il s'appuie sur l'expérience accumulée au cours des périodes de formation en milieu professionnel.

Il a pour objet de vérifier la compétence du candidat pour :

- observer et apprécier une situation professionnelle ;
- préparer et organiser la situation professionnelle ;
- réaliser l'opération demandée ;
- contrôler le résultat obtenu ;
- justifier ses choix et ses initiatives.

Modalités d'organisation

Le contrôle se déroulera dans un point de vente animalier proposant une offre vivante et inerte à sa clientèle.

L'univers sur lequel portera l'exercice sera tiré au sort préalablement et devra être différent de ceux sur lesquels ont portés les contrôles de l'épreuve 1.

La pratique raisonnée durera 30 minutes au maximum au cours desquelles le candidat réalisera une opération de maintenance courante des installations. Ensuite, des questions seront posées par le formateur responsable de l'évaluation, celles-ci ne devront pas durer plus de 10 minutes.

Evaluation

Le formateur apprécie la prestation du candidat à partir d'une grille d'évaluation critériée préalablement validée par la CPNE-FP sur avis motivé du jury paritaire.

Le candidat aura préalablement pris connaissance de cette grille.

Après cet exercice pratique, le formateur transmet cette grille dûment complétée au jury paritaire qui émet un avis afin que la CPNE-FP certifie ce contrôle

Structure de l'examen

ÉPREUVE	CONTRÔLE	MODULE ÉVALUÉ	OBJECTIF ÉVALUÉ	NATURE du contrôle	MODALITÉ D'ORGANISATION
E.1	C.1	FG.1	O.2	Pratique	Sur site par le formateur
		FPG.2	O.1		
	C.2	FG.2	O.1	Ecrit + oral	Ecrit au centre de formation par le formateur + oral par le jury paritaire
			O.2		
			O.3		
			O.4		
			O.5		
			O.6		
	FPG.1	O.1			
		O.2			
O.3					
FPG.3	O.1				
	O.2				
FPG.4	O.1				
	O.2				
C.3	FG.4	O.2	Ecrit + oral	Ecrit au centre de formation par le formateur + oral par le jury paritaire	
E.2	C.1	FPG.5	O.1	Ecrit	Au centre de formation par le formateur
			O.2		
	O.3				
	O.4				
C.2	FPG.6	O.1	Ecrit	Au centre de formation par le formateur	
		O.2			
		O.3			
E.3	C.1	FPS.1	O.1	Ecrit	Au centre de formation par le formateur
			O.2		
C.2	FPS.2	O.1	Ecrit + test	Ecrit au centre de formation par le formateur + test par le jury paritaire	
		O.2			
		O.3			
FPS.3	O.1				
	O.1				
FPS.4	O.1				

ÉPREUVE	CONTRÔLE	MODULE ÉVALUÉ	OBJECTIF ÉVALUÉ	NATURE du contrôle	MODALITÉ D'ORGANISATION
E.3		FPS.5	O.1		
		FPS.6	O.1		
		FPS.7	O.1		
	C.3	FPS.2	O.4	Pratique	Sur site par le formateur
		FPS.3	O.4		
		FPS.4	O.4		
		FPS.5	O.4		
		FPS.6	O.4		
		FPS.7	O.4		
	C.4	FPS.2	O.2 O.3	Pratique raisonnée	Sur site par le formateur
		FPS.3	O.2 O.3		
		FPS.4	O.2 O.3		
		FPS.5	O.2 O.3		
		FPS.6	O.2 O.3		
		FPS.7	O.2 O.3		

Les objectifs du FG.3 sont proposés à la certification de la CPNE-FP sur présentation du titre de sauveteur secouriste au travail.

Les objectifs 3 et 4 du module FG.1, l'objectif 3 du module FPG.1 et l'objectif 2 du module FPG.2 ne sont pas évalués.

ANNEXE I

GRILLE D'ÉVALUATION CRITÉRIÉE

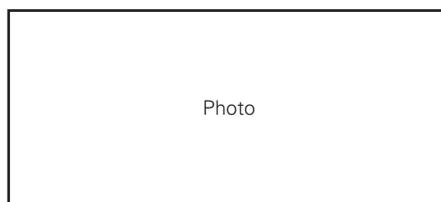
Implantation ou actualisation de l'assortiment

APTITUDE	CRITÈRE	NIVEAU D'EXIGENCE	ACQUIS	NON ACQUIS	OBSERVATION du jury paritaire
A1. – Aptitude à présenter un exposé oral	Présentation	Adopter une tenue adaptée à l'activité			
	Gestuelle	Faire preuve d'aisance corporelle pour présenter son exposé			
	Elocution	S'exprimer avec clarté			
	Vocabulaire	Utiliser des termes adéquats			
L'aptitude A1 est acquise si 3 critères sur 4 sont acquis					
A2. – Aptitude à analyser et à définir les besoins de la clientèle	Définition des types de clients	Donner un nom évocateur pour chaque type de clients			
	Explication des motivations des types de clients	Énonciation des différentes motivations pour chaque type de clients			
	Appréciation qualitative des types de clients	Pertinence des critères choisis pour identifier la motivation des différents types de clients			
		Adéquation des critères choisis pour évaluer la motivation des différents types de clients			
L'aptitude A2 est acquise si 3 critères sur 4 sont acquis					
A3. – Aptitude à présenter et à apprécier les prestations des différents fournisseurs	Citer les fournisseurs représentatifs de la profession	Donner leur nom, le nom des marques qu'ils proposent, les localiser géographiquement			
	Identifier ces fournisseurs dans la filière	Exactitude			
	Décrire leur offre de produits	Précision			
	Présenter les avantages et les inconvénients de chaque fournisseur	Citer 2 avantages et 2 inconvénients			
L'aptitude A3 est acquise si 3 critères sur 4 sont acquis					
A4. – Aptitude à choisir un fournisseur	Choix du fournisseur	Adéquation du choix par rapport aux types de clients décrits			
	Justification de ce choix	Qualité, perspicacité et rationalité des arguments			
L'aptitude A4 est acquise si 2 critères sur 2 sont acquis					

APTITUDE	CRITÈRE	NIVEAU D'EXIGENCE	ACQUIS	NON ACQUIS	OBSERVATION du jury paritaire	
A5. – Aptitude à démontrer en se mettant à la portée du public les caractéristiques techniques d'un produit	Choix des produits à mettre en avant	Adéquation des produits choisis par rapport aux types de clients décrits				
	Choix des caractéristiques à mettre en avant	Pertinence des qualités mises en évidence par rapport aux types de clients décrits				
	Qualité de l'argumentaire	Aptitude à donner une explication simple à comprendre				
		Une ou deux caractéristiques principales mises en avant pour chaque produit				
		Plus de 5 caractéristiques techniques citées pour chaque produit				
		L'ensemble des arguments correspond aux attentes des types de clients décrits				
L'aptitude A5 est acquise si 4 critères sur 6 sont acquis, le niveau d'exigence 4 du critère 3 doit être obligatoirement acquis						

ANNEXE II
FICHES DESCRIPTIVES

Fiche A. – Chat



Présentation générale de l'animal

Nom :

Nom commun :

Standard de race :

– taille :

– morphologie :

– robe (couleur et patron) :

Caractéristiques de l'environnement d'origine

Origines (géographique et/ou hybridation) :

Besoins physiologiques :

Caractère et comportement :

Conditions optimales de détention dans le milieu familial

Alimentation :

Entretien, soins et hygiène :

Relations avec l'environnement :

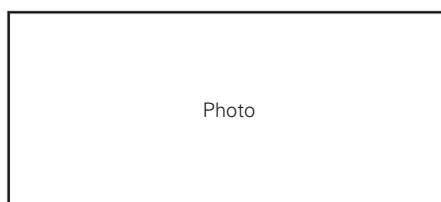
– interspécifique :

– intraspécifique :

Besoins spécifiques :

Réglementation :

Fiche B. – Chien



Présentation générale de l'animal

Nom d'origine :

Nom commun :

Groupe de race (classification FCI) :

Standard de race :

– taille :

– morphologie :

– robe et couleurs autorisées :

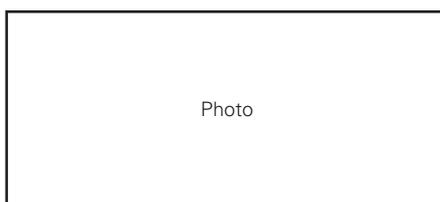
Pays d'origine :

Caractéristiques d'origine de la race

Caractère :

Besoins physiologiques :
Aptitudes spécifiques :
Type d'éducation qui en résulte :
Conditions optimales de détention dans le milieu familial
Alimentation :
Entretien, soins et hygiène (toiletage, éducation, etc.) :
Relation avec l'environnement :
– interspécifique :
– intraspécifique :
Utilisation spécifique :
Réglementation :

Fiche C. – Corail et anémone



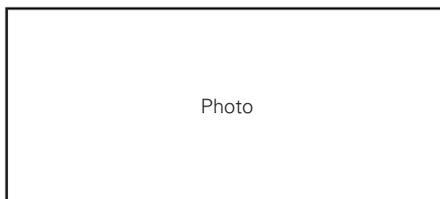
Présentation générale de l'animal

Nom vernaculaire :
Nom scientifique (genre, espèce) :
Classification (embranchement, classe, ordre) :
Caractéristiques permettant l'identification :
– morphologie :
– couleurs :
– taille :

Caractéristiques de l'environnement d'origine

Zone géographique d'origine :
Caractéristique du milieu naturel (paramètres physico-chimiques de l'eau, éclairage, charge organique et hydrodynamique) :
Situation dans le milieu naturel :
Alimentation et comportement en milieu naturel :
Conditions optimales de détention en captivité
Alimentation en captivité :
Habitat requis :
Paramètres spécifiques de maintenance :
Croissance développement et reproduction en captivité :
Détention et réglementation :

Fiche D. – Oiseau



Présentation technique de l'animal

Nom vernaculaire :
Nom scientifique (genre, espèce) :
Classification (ordre, famille) :

Caractéristiques permettant l'identification :

- taille :
- couleurs :
- dimorphisme sexuel :

Environnement naturel de l'animal

Zone géographique d'origine :

Caractéristique du milieu naturel (climat, végétation) :

Alimentation et comportement en milieu naturel :

Conditions optimales de détention en captivité

Alimentation en captivité :

Habitat requis :

Paramètres spécifiques de maintenance :

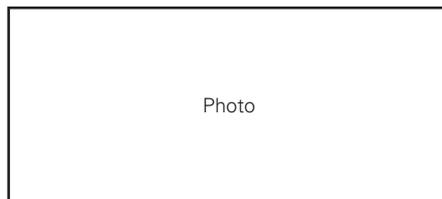
Longévité :

Croissance développement et reproduction en captivité :

Détention et réglementation :

Comportements intra et extra spécifiques :

Fiche E. – Petit mammifère



Présentation technique de l'animal

Nom vernaculaire :

Nom scientifique (genre, espèce) :

Classification (ordre, famille) :

Caractéristiques permettant l'identification :

- taille :
- morphologie :
- robe (couleur et patron) :
- dimorphisme sexuel :

Environnement naturel de l'animal

Zone géographique d'origine :

Caractéristique du milieu naturel (climat, végétation) :

Alimentation et comportement en milieu naturel :

Conditions optimales de détention en captivité

Alimentation en captivité :

Habitat requis :

Paramètres spécifiques de maintenance :

Longévité :

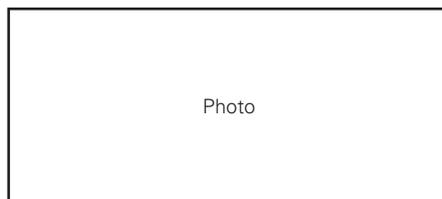
Croissance développement et reproduction en captivité :

Détention et réglementation :

Comportements intra et extra spécifiques :

Rythmes biologiques (activité diurne ou nocturne) :

Fiche F. – Terrariophilie



Présentation technique de l'animal

Nom vernaculaire :

Nom scientifique (genre, espèce) :

Classification (ordre, sous ordre, famille) :

Caractéristiques permettant l'identification :

– taille :

– couleurs :

– dimorphisme sexuel :

Environnement naturel de l'animal

Zone géographique d'origine :

Caractéristique du milieu naturel (climat, végétation, paramètres physico-chimiques du milieu) :

Alimentation et comportement en milieu naturel :

Conditions optimales de détention en captivité

Alimentation en captivité :

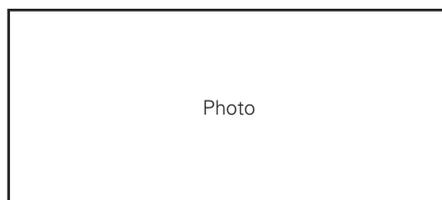
Habitat requis :

Paramètres spécifiques de maintenance :

Croissance développement et reproduction en captivité :

Détention et réglementation :

Fiche G. – Vivant aquariophilie, hors corail et anémone



Présentation générale de l'animal

Nom vernaculaire :

Nom scientifique (genre, espèce) :

Classification (famille, sous-famille) :

Caractéristiques permettant l'identification :

– taille :

– couleurs :

– dimorphisme sexuel :

Caractéristiques de l'environnement d'origine

Zone géographique d'origine :

Caractéristique du milieu naturel (paramètres physico-chimiques de l'eau, charge organique et hydrodynamique) :

Alimentation et comportement en milieu naturel :

Conditions optimales de détention en captivité

Alimentation en captivité :

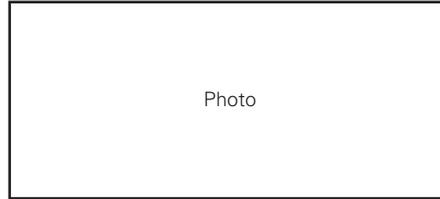
Habitat requis :

Paramètres spécifiques de maintenance :

Croissance développement et reproduction en captivité :

Détention et réglementation :

Fiche plante aquatique



Présentation générale du végétal

Nom vernaculaire :

Nom scientifique (genre, espèce) :

Classification (famille) :

Caractéristiques permettant l'identification :

– taille :

– couleurs :

– feuilles et floraison :

Caractéristiques de l'environnement d'origine

Zone géographique d'origine :

Caractéristique du milieu naturel (paramètres physico-chimiques de l'eau, charge organique et hydrodynamique) :

Situation et utilité dans le milieu naturel :

Conditions optimales de détention en captivité

Paramètres généraux de maintenance (éclairage, sol, température, chimie de l'eau) :

Situation dans l'aquarium ou le jardin aquatique :

Paramètres spécifiques de maintenance :

Croissance développement et multiplication :

Détention et réglementation :

ANNEXE III

GRILLE D'ÉVALUATION CRITÉRIÉE

Présentation d'une action de communication

APTITUDE	CRITÈRE	NIVEAU D'EXIGENCE	ACQUIS	NON ACQUIS	OBSERVATION du jury paritaire
A1. – Aptitude à rendre compte d'une action de communication	Présentation, gestuelle, élocution	Adopter un comportement dynamique et adaptée à l'activité			
	Aisance orale	S'exprimer avec clarté et, utiliser avec aisance un vocabulaire adapté			
	Utilisation d'un support	Utiliser opportunément un support audiovisuel			
	Conviction	Transmettre à l'auditoire, en les justifiant, ses motivations			
L'aptitude A1 est acquise si 3 critères sur 4 sont acquis					
A2. – Aptitude à présenter l'objectif d'une action de communication et à démontrer son opportunité	Présentation des objectifs	Correspondance avec le contexte social et économique			
	Justification sur le plan du respect de l'environnement, de la biodiversité ainsi que de la bien-traitance des espèces	Pertinence			
	Evaluation des objectifs sur le plan de l'impact commercial, et de l'image de marque	Des outils de quantification sont proposés			
Adéquation des outils de quantification choisis					
L'aptitude A2 est acquise si 3 critères sur 4 sont acquis					
A3. – Aptitude à présenter la mise en œuvre sur le plan logistique de l'action de communication	Décrire les moyens mis en œuvre	Opportunité et pertinence des éléments (audiovisuels, pièces comptables) présentés			
	Relater le déroulement de l'action dans son contexte	Opportunité et pertinence des éléments (audiovisuels, pièces comptables) présentés			
	Expliquer les réactions de l'environnement social et professionnel	Opportunité et pertinence des éléments (audiovisuels, pièces comptables) présentés			
	Présenter la mise en œuvre des outils d'évaluation, et de quantification (si cela est possible)	Opportunité et pertinence des éléments (audiovisuels, pièces comptables) présentés			
L'aptitude A3 est acquise si 3 critères sur 4 sont acquis					

APTITUDE	CRITÈRE	NIVEAU D'EXIGENCE	ACQUIS	NON ACQUIS	OBSERVATION du jury paritaire
A4. – Aptitude à évaluer l'action menée	Utilisation des outils d'appréciation ou de quantification de l'action menée	Efficacité de la méthode choisie			
	Evaluation de l'action sur le plan micro-économique (entreprise)	Qualité et précision des résultats présentés			
	Evaluation de l'action sur le plan macro-économique (environnement de l'entreprise)	Qualité et précision des résultats présentés			
	Appréciation de l'aptitude à valoriser le métier	Qualité et précision des résultats présentés			
L'aptitude A4 est acquise si 3 critères sur 4 sont acquis					