



EvoCraft

Préparez vos tests en toute sérénité

EVOCRAFT

Programme CAP Équipier Polyvalent du Commerce

Bloc n° 2 – Mettre en valeur et approvisionner



Fiche d'identité de la formation

Code RNCP

RNCP40994

Durée

130 heures

Niveau

Niveau 3

Validité de la certification

Jusqu'au 31/12/2028

Tarif

4 000 €

Certification

CAP Équipier Polyvalent du Commerce

Bloc de Compétences

Bloc n° 2 – Mettre en valeur et approvisionner

Certificateur

Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse

Financement

CPF, financement employeur, autofinancement

Objectifs de la formation

La formation CAP Équipier Polyvalent du Commerce – Bloc n° 2 a pour objectif de permettre aux apprenants d'acquérir les compétences professionnelles nécessaires pour :

- Approvisionner les rayons et maintenir un niveau de stock optimal dans l'unité marchande
- Réaliser la mise en valeur des produits selon les règles du merchandising
- Mettre en place les opérations promotionnelles et la signalétique commerciale
- Contribuer à l'attractivité et à la lisibilité de l'espace de vente
- Assurer le réassortiment et la rotation des produits dans le respect des procédures
- Appliquer les règles d'hygiène, de sécurité et les bonnes pratiques de la distribution
- Préparer et réussir les épreuves officielles du CAP – épreuve EP2

Public visé


- Élèves sortant de 3ème souhaitant intégrer le secteur du commerce et de la distribution
- Adultes en reconversion professionnelle vers les métiers de la mise en rayon et du merchandising
- Salariés ou demandeurs d'emploi souhaitant obtenir une qualification reconnue
- Candidats souhaitant valider ce bloc via la VAE
- Professionnels de la distribution souhaitant formaliser leurs compétences en mise en valeur produits

Prérequis

Aucun diplôme obligatoire n'est requis pour intégrer la formation.

Les conditions d'accès sont les suivantes :

- Formation accessible après une classe de 3ème ou niveau équivalent
- Maîtrise de base du français oral et écrit
- Aptitude aux activités physiques (port de charges, manutention légère)
- Sens de l'esthétique et goût pour la mise en valeur des produits

 Pour les candidats majeurs : possibilité d'effectuer le CAP en 1 an selon le profil et le parcours antérieur.

Contenu pédagogique

Module A – Approvisionnement et Gestion des Stocks (45 h)

Gestion des commandes et réassortiment

- Identification des besoins en approvisionnement : analyse des ventes et des stocks
- Calcul du stock minimum, du stock de sécurité et du point de commande
- Passation des commandes auprès des fournisseurs et centrales d'achat
- Suivi des commandes en cours : délais, relances et accusés de réception
- Réassortiment des rayons à partir de la réserve : priorités et organisation
- Gestion des ruptures de stock : signalement, commande d'urgence, produit de substitution

Réception et contrôle des livraisons

- Vérification des bons de livraison et de la conformité des produits reçus
- Contrôle des quantités, des dates (DLC/DDM) et de l'état des emballages
- Enregistrement des entrées en stock sur logiciel de gestion commerciale
- Gestion des non-conformités : réserves, retours fournisseurs, avoirs
- Rangement en réserve selon les règles de rotation FIFO et les zones de stockage

Inventaires et suivi des stocks

- Participation aux inventaires tournants et inventaires annuels
- Utilisation d'un terminal radio-fréquence (RF) pour la saisie des stocks
- Analyse des écarts d'inventaire : démarque connue et inconnue
- Calcul du taux de rotation des stocks et indicateurs de performance
- Prévention des pertes : organisation, vigilance et procédures internes

Contenu pédagogique

Module B – Mise en Valeur et Merchandising (50 heures)

Techniques de merchandising

- Principes fondamentaux du merchandising : facing, linéaire, niveaux de référencement
- Lecture et application d'un planogramme d'implantation
- Implantation des produits par famille, sous-famille et marque
- Optimisation du linéaire : produits à forte rotation, produits d'appel, marges
- Mise en place des nouvelles références et des produits saisonniers
- Retrait des produits périmés, abîmés ou déréférencés

Valorisation de l'espace de vente

- Aménagement des têtes de gondole et zones à fort trafic
- Mise en place des opérations promotionnelles : présentoirs, îlots, podiums
- Création d'ambiance et théâtralisation des rayons
- Utilisation de la PLV (publicité sur lieu de vente) et des stops-rayons
- Contribution aux animations commerciales : dégustations, démonstrations
- Adaptation de l'espace selon les saisons et les temps forts commerciaux

Balisage et communication visuelle

- Étiquetage réglementaire des prix : obligations légales et affichage
- Mise à jour des étiquettes de gondole et des étiquettes électroniques (ESL)
- Installation de l'ILV (information lieu de vente) : panneaux, kakémonos, banderoles
- Respect de la charte graphique et des standards visuels de l'enseigne
- Contrôle de la cohérence du balisage lors des changements de prix

Contenu pédagogique

Module C – Hygiène, Sécurité et Organisation du Travail (35 heures)

Hygiène et sécurité en magasin

- Règles d'hygiène appliquées aux rayons alimentaires : DLC, chaîne du froid, HACCP
- Nettoyage et entretien des rayons, des linéaires et des zones de stockage
- Gestion des déchets : tri sélectif, compactage cartons, valorisation emballages
- Signalement et traitement des anomalies de propreté ou d'hygiène
- Procédures de retrait et destruction des produits non conformes

Sécurité au travail

- Gestes et postures adaptés à la manutention et au port de charges
- Utilisation sécurisée des équipements : transpalette, cutter, escabeau, échelle
- Signalisation des zones dangereuses et des risques de glissade ou de chute
- Procédures d'urgence : incendie, accident du travail, évacuation
- Équipements de protection individuelle (EPI) : chaussures de sécurité, gants

Organisation et communication interne

- Planification des tâches de mise en rayon et de réassortiment
- Transmission des informations lors des prises de poste et des relèves
- Participation aux briefs d'équipe et aux réunions de rayon
- Utilisation des outils de communication interne : affichage, messagerie, radio
- Respect des procédures et des règles de fonctionnement de l'entreprise

Méthodes pédagogiques



Ateliers pratiques

Exercices d'implantation de rayon, de balisage, de mise en place de promotions et de réassortiment sur modules pédagogiques reconstitués.



Démonstrations

Chaque technique est d'abord démontrée par le formateur, puis reproduite par les apprenants avec corrections en temps réel.



Supports numériques

Logiciels de gestion des stocks et de merchandising (simulation), fiches procédures, quiz interactifs et modules e-learning.



Mises en situation

Simulations de réassortiment, de gestion de ruptures, de montage de têtes de gondole et de mise en valeur saisonnière en conditions réelles.



Travaux en groupe

Études de cas, ateliers d'implantation, analyse de planogrammes et projets de valorisation de l'espace de vente.



Examens blancs

Simulation complète des épreuves avec débriefing personnalisé, scénarios chronométrés et jury simulé.

Systeme d'evaluation

Évaluations formatives

Quiz réguliers, fiches de contrôle et mises en pratique notées avec retours personnalisés à chaque module.

Contrôle en cours de formation (CCF)

Évaluations pratiques et théoriques intégrées au parcours selon le statut de l'apprenant (apprentissage ou formation continue).

Épreuve pratique finale

Simulation d'une mise en rayon complète avec balisage, implantation promotionnelle et gestion de réassortiment devant jury.

Validation modulaire

Note minimale de 10/20 par bloc. Le Bloc n° 2 peut être validé indépendamment des autres blocs du CAP.

⚠ Les stages (PFMP) ne sont pas obligatoires pour la validation du Bloc n° 2. Ils sont requis uniquement dans le cadre de la préparation complète au CAP.

Épreuves de l'Examen CAP

Épreuves professionnelles

- EP1 – Réception et mise en rayon de marchandises
- EP2 – Mettre en valeur et approvisionner ← Épreuve directement préparée par le Bloc n° 2
- EP3 – Prévention des risques liés à l'activité de travail

Épreuves générales

- Français | Mathématiques | Histoire-Géographie
- PSE (Prévention Santé Environnement) | Anglais | EPS


Dispenses possibles selon le profil du candidat.

Conditions d'obtention du diplôme

- Moyenne générale minimale de 10/20
- Moyenne minimale de 10/20 aux épreuves professionnelles

Conditions pour être présenté à l'examen

- Le candidat doit remplir les conditions suivantes :
- Être régulièrement inscrit dans l'établissement
- Être assidu en formation
- Avoir remis les dossiers professionnels demandés dans les délais
- Respecter les délais administratifs imposés par l'académie

 En cas d'absence de dossier ou de pièces non conformes, le candidat peut être refusé à certaines épreuves.

Inscription à l'Examen – Portail Cyclades

L'inscription à l'examen du CAP Équipier Polyvalent du Commerce s'effectue obligatoirement via le portail national Cyclades :

<https://cyclades.education.gouv.fr>

Procédure d'inscription

Étape 1

Rendez-vous sur le portail Cyclades :
<https://cyclades.education.gouv.fr>

Étape 2

Créez votre compte candidat (ou connectez-vous si vous en possédez déjà un).

Étape 3

Sélectionnez la session d'examen souhaitée :
CAP Équipier Polyvalent du Commerce.

Étape 4

Renseignez vos informations personnelles et choisissez votre centre d'examen.

Étape 5


Téléchargez les pièces justificatives requises (pièce d'identité, justificatif de domicile, etc.).

Étape 6

Validez votre inscription et conservez la confirmation reçue par e-mail.

Étape 7

Vérifiez la convocation envoyée par l'académie quelques semaines avant l'examen.


 Les dates d'ouverture des inscriptions varient selon les académies. Consultez régulièrement le portail Cyclades et les communications de votre académie. Notre équipe pédagogique vous accompagne dans cette démarche administrative.

Modalités d'accès et financement

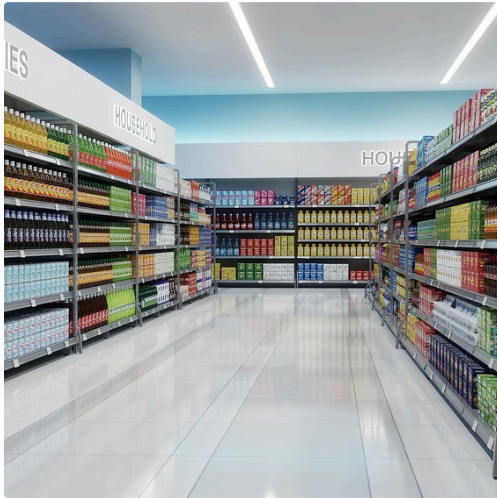
- **Inscription** : Délai d'entrée : 15 jours à 1 mois après validation du dossier et entretien de motivation
- **Voies d'accès** : formation initiale, contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, formation continue, candidature individuelle, VAE
- **Financement** : CPF, financement employeur ou autofinancement
- **Accessibilité handicap** : adaptations possibles après étude des besoins. Espaces PMR accessibles

Équipements fournis

- Transpalettes manuels et équipements de manutention pédagogiques
- Modules de rayon et gondoles reconstitués pour les exercices d'implantation
- Terminaux radio-fréquence (RF) pour la saisie et le contrôle des stocks
- Outils de balisage : étiquettes prix, ILV, PLV, stops-rayons
- Logiciels de gestion commerciale et d'inventaire (simulation)
- Supports numériques, fiches HACCP et guides procédures

 Modalités techniques – Présentiel : 45 Boulevard Henri Barbusse, 93230 Romainville

Débouchés professionnels



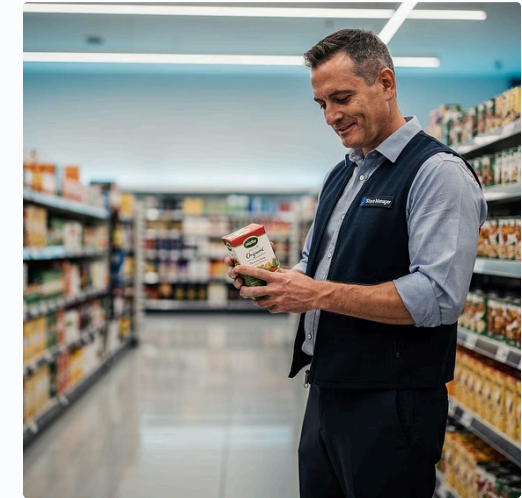
Employé(e) de rayon

Grande distribution, supermarchés, hypermarchés, GSS (bricolage, sport, culture, high-tech).



Merchandiser

Prestataires spécialisés en merchandising, centrales d'achat, fournisseurs en grande distribution.



Chef(fe) de rayon junior

Supermarchés et hypermarchés, après quelques années d'expérience en mise en rayon.



Animateur(trice) commercial(e)

Marques et fournisseurs pour animer leurs produits en points de vente.



Préparateur(trice) de commandes

Entrepôts logistiques, drive, plateformes de distribution alimentaire et non-alimentaire.



Chef(fe) d'entreprise

Création et gestion d'un commerce de proximité ou d'une activité de distribution indépendante.

Poursuite d'études

BAC Pro Commerce

BAC Pro Métiers du Commerce et de la Vente

BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

Formations spécialisées : management de rayon, logistique, e-commerce

Contact & Informations Pratiques

Siège social

5 Boulevard des Bouvets, 92000 Nanterre

Lieu de formation

45 Boulevard Henri Barbusse, 93230
Romainville

SIRET

94388577200013

Portail Cyclades

<https://cyclades.education.gouv.fr>

Tarif de la formation

4 000 €

N° de déclaration d'activité

11922900692

Informations importantes

Direction

Gérant

Mr Moussa DIAGOURAGA

Email

contact@evocraft-formation.fr

Téléphone

07 44 98 61 48

Référente Handicap

Référente

Mme Karatum DIAGOURAGA

Email

contact@evocraft-formation.fr