

# CAP ÉQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE



## Sur 2 ans – Diplôme d'État de Niveau 3

RNCP n° : 40994

RNCP40994 - CAP - Équipier polyvalent du commerce - Certificat :  
Ministère de l'éducation nationale et de la jeunesse -  
FRANCE Compétence (francecompetences.fr)  
Enregistrement le 01/09/2025

### DURÉE

- 800 heures

### DATES DE LA FORMATION

- DU 27/08/2026 AU 01/07/2028

### LIEU

- 30 RUE DES BERCEAUX – 62630 ÉTAPLES/MER

### MODALITÉS-DÉLAIS D'ACCÈS

- Sur dossier d'inscription avec un entretien individuel
- Test d'entrée écrit, test de positionnement digital
- Sur devis / contrat / convention de formation (avec CGV)
- Entrée en formation entre 1 et 9 mois après entretien et complétude du dossier.

### NOMBRE DE PARTICIPANTS

- Minimum : 10 – Maximum : 25

### ACCESSIBILITÉ DES LOCAUX

- Locaux conformes à la réglementation E.R.P. et accessibles aux personnes à mobilité réduite
- Adaptation pédagogique possible pour les personnes en situation de handicap, tutorée par le référent handicap de la structure et l'équipe pédagogique en lien avec.

### TARIF DE LA FORMATION

- En contrat d'apprentissage en secteur privé : 5 850 €/an.

Le tarif est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur.

La formation est gratuite pour l'alternant. Pour l'entreprise d'accueil, une prime peut être accordé pour les apprentis en situation de handicap.

### NIVEAUX DE PERFORMANCE ET D'ACCOMPLISSEMENT DE LA FORMATION 2025

- Taux d'obtention des diplômes formation en alternance : 100%
- Taux de satisfaction stagiaires : 92%
- Taux de poursuite d'études : 33%
- Taux d'interruption en cours de formation : 0%
- Taux d'insertion professionnelle à 6 mois, à la suite de la formation : 100%
- Taux d'insertion professionnelle dans le métier visé : 100%

### Valeurs ajoutées du centre :

Au sein d'un lycée professionnel, vous disposez :

- D'un self et d'un snack.
- De plateaux techniques performants et conformes.
- D'un point écoute ainsi que d'un lieu ressource.
- Gare à proximité <500 mètres

### MÉTIERS VISÉS

- Employé(e) de libre-service
- Conseiller(e) de vente
- Préparateur(rice) de commandes
- Chargé(e) de clientèle
- Vendeur(se) en magasin

### LIEUX D'EXERCICE

- Supermarchés
- Commerce de proximité,
- de luxe et utilitaires..
- Hypermarchés
- Grandes surfaces spécialisées

### PUBLIC

- Avoir entre 16 et 29 ans révolus
- Pas de conditions d'âge pour les personnes reconnues travailleurs handicapés, pour les sportifs de haut niveau et pour les repreneurs d'entreprise
- Avoir une présentation impeccable, soignée, le sens du commerce.

### PRÉREQUIS

- Projet professionnel confirmé
- Prospecter une entreprise d'accueil
- Niveau 2 acquis (Diplôme national du brevet)

\*Chaque unité correspond à un bloc de compétences et à une épreuve.

Les candidats s'inscrivent à l'examen du diplôme.

Ils reçoivent, pour les unités du diplôme qui ont fait l'objet d'une note égale ou supérieure à 10 sur 20 ou d'une validation des acquis de l'expérience, une attestation reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives de ces unités du diplôme, et donc des blocs de compétences correspondant.

Le diplôme est obtenu par l'obtention d'une note moyenne supérieure à 10/20 à l'ensemble des épreuves. Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut être dispensé des épreuves correspondantes.

### OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉS

- Acquérir les compétences permettant d'assurer la réception, le suivi des commandes, et colis
- Contribuer à l'approvisionnement, à la mise en valeur de l'unité commerciale
- Accueillir, informer, conseiller, accompagner le client tout au long de son parcours d'achat.

### MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Cours magistraux
- Exercices pratiques
- Les activités sont progressives et permettent à chacun de valoriser ses savoirs en évitant toute situation d'échec
- Identification d'un maître d'apprentissage en entreprise et d'un formateur référent en centre de formation.

*Formation en présentiel et distanciel selon situation.*

### ENCADRANTS PÉDAGOGIQUES

- 6 formateurs diplômés dans leurs matières respectives.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION

- Test de positionnement
- Examens blancs
- Livret de suivi pédagogique
- Date de l'examen : mai et juin 2028.
- Évaluation en cours de formation
- Relevés de notes et appréciations
- Entretien pédagogique personnalisé

### RÉMUNÉRATION APPRENTANT

#### SALAIRE MINIMUM MENSUEL NET D'UN APPRENTI EN 2025

En % du SMIC	16 - 17 ans	18 - 20 ans	21 - 25 ans	26 ans et plus
1 <sup>er</sup> année	27%	43%	53% du SMIC soit 943 €	100% du SMIC soit 1 612 €
En montant	486 €	774 €		
2 <sup>ème</sup> année	39%	51%	61% du SMIC soit 1 054 €	78% du SMIC soit 1 299 €
En montant	702 €	913 €		
3 <sup>ème</sup> année	55%	67%		
En montant	962 €	1 152 €		



Enseignement  
Catholique  
Étaplois



## MATIÈRES ENSEIGNÉES

### Enseignement professionnel

- Recevoir et suivre les commandes
- Mettre en valeur et approvisionner
- Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat

- Prévention-santé-environnement
- Consolidation, accompagnement personnalisé
- Réalisation d'un projet

### Enseignement général

- Français • Histoire/Géographie
- Prévention santé environnement
- Enseignement moral et civique
- Education physique et sportive
- Mathématiques • Anglais • Sciences physiques et chimiques
- Arts appliqués et cultures artistiques

## MODULES COMPLÉMENTAIRES

- Soutien au dossier professionnel
- Examens blancs
- Accompagnement au choix d'orientation
- Évaluations en cours de formation
- Certificat Sauveteur Secouriste du Travail

## PASSERELLES, SUITE DE PARCOURS ET INSERTION PROFESSIONNELLE

### Le CAP EPC peut vous permettre l'accès direct à l'emploi

#### Exemples d'équivalences du CAP EPC :

- Titre professionnel EC (Employé commercial)
- Titre professionnel agent magasinier

#### Poursuivre ses études après un CAP EPC

- **Avec un Bac pro :**
  - BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente / Option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial
  - BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente / Option B : Prospection Clientèle et Valorisation de L'offre Commerciale.
- **Avec un des nombreux titres professionnels de niveau 4 (BAC)**
  - Titre professionnel CV (Conseiller de vente)
  - Titre professionnel conseiller commercial etc...



Le CAP équipier polyvalent du commerce forme aux techniques de commercialisation de produits ou de services.

Les enseignements donnent les connaissances sur les circuits de distribution, sur les modes d'approvisionnement, les procédures de stockage des marchandises.

Les apprentis s'approprient les principes de rangement, d'étiquetage, de mise en rayon des produits.

Ils sont formés à utiliser des documents commerciaux tels que des documents d'inventaire, de livraison, à se servir de logiciels de caisse.

Les enseignements en communication professionnelle et commerciale permettent aux apprentis d'établir le contact avec la clientèle afin de l'accompagner dans ses achats.

## CONTACTS

### Aurélyane HAGNERÉ

Responsable de Centre AREP  
et UFA Saint Joseph  
[aurelyane.hagnere@escetaples.com](mailto:aurelyane.hagnere@escetaples.com)  
03.21.94.57.36

### Coralie TELLIER

Directrice Adjointe Lycée Professionnel et UFA St Joseph  
Coordinatrice pédagogique CAP/BP  
[coralie.tellier@escetaples.com](mailto:coralie.tellier@escetaples.com)  
03.21.94.57.36

### Coline CODRON - Lila LORTHIOS

Assistantes administratives  
[coline.codron@escetaples.com](mailto:coline.codron@escetaples.com)  
[lila.lorthios@escetaples.com](mailto:lila.lorthios@escetaples.com)  
03.21.94.57.36

### Aline LEPRÉTRE (Référente HANDICAP)

UFA Saint Joseph : [lpsecretariat.ogeece@gmail.com](mailto:lpsecretariat.ogeece@gmail.com)  
CFA Jean Bosco : [handicap@cfajeanbosco.fr](mailto:handicap@cfajeanbosco.fr)