

18

Commerce, Distribution

Généralités

Le commerce regroupe trois grandes familles de métiers :

- **la vente, caractérisée par une grande diversité :** commerçants ou commerciaux, spécialisés ou non, en magasin ou sur le terrain, vendant des produits de façon sédentaire, itinérante, par correspondance, par téléphone, ou par Internet.
- **le commerce de gros ou les grossistes, dans tous les secteurs :** alimentaire, agricole, non-alimentaire et interindustriel. Cette famille a besoin de professionnels en logistique et en transport.
- **la grande distribution alimentaire ou spécialisée, qui propose elle-même trois grandes filières :** la vente-gestion, la logistique et les métiers de bouche.

Ces métiers exigent tous une personnalité bien trempée. Le sourire et le sens du service au client sont essentiels. Les méthodes de vente varient en fonction des produits, de la clientèle et de la

À noter

Le secteur du commerce et de la distribution compte parmi ceux qui offrent le plus d'opportunités de carrière en France et dans le monde, et ce quel que soit le niveau de qualification. Inscrit dans une démarche continue d'innovation et de progrès, ce secteur en pleine évolution recrute. Avec le perfectionnement des techniques de gestion, l'innovation marketing et commerciale, le développement de la logistique et l'introduction du e-commerce, les métiers ont évolué et de nouveaux métiers apparaissent (développement du drive). Les entreprises sont à la recherche de jeunes motivés, compétents et volontaires qu'elles sauront accompagner, notamment par la formation, afin de leur offrir les meilleures perspectives d'évolution.

taille de l'entreprise. La vente peut s'effectuer en face à face en magasin ou chez le client, par téléphone ou par Internet (e-commerce). Le secteur offre de réelles possibilités d'évolution.

Tendances de l'emploi

Plus de 1,7 millions de salariés en France travaillent dans le secteur du commerce. La grande distribution offre un grand nombre de débouchés en France et de plus en plus à l'international. En 2020 665 000 salariés travaillent dans les enseignes de la FCD.

Les recrutements se font du CAP au Bac+5, avec une légère préférence pour les titulaires du Bac+2/ Bac+3 (pour un poste de manager) à Bac+4/ Bac+5 (directeur ou directrice de magasin).

En Auvergne-Rhône-Alpes

En 2020, près de 46 700 établissements du secteur emploient plus de 353 500 salariés, soit 16% de l'emploi salarié régional. Les effectifs salariés dans ce secteur sont en hausse de 5% depuis 2010 et sont concentrés à 55% dans les départements du Rhône, de l'Isère et de la Haute-Savoie.

Source : Données Acoff-Urssaf 2010-2020 – Traitement Via Compétences

Zoom métiers quelques exemples

VENTE - REPRÉSENTATION

L'attaché commercial prospecte des entreprises et négocie les contrats de vente, fidélise ses clients en leur assurant un service après-vente de qualité.

Le délégué médical prospecte les professionnels de la santé et informe sur les produits élaborés par son laboratoire.

COMMERCE - DISTRIBUTION

Le manager de rayon anime, accompagne une équipe, gère une unité de vente organise le travail de son équipe. Il met en place la stratégie pour que son rayon soit attractif : mise en place des implantations, organisation des opérations commerciales.

Le vendeur de produits alimentaires est chargé de la vente de produits (frais, épicerie, parfumerie...) renseigne et conseille les clients sur les produits, approvisionne les rayons. Il participe à la gestion du rayon : commandes, respect des règles d'hygiène et de sécurité, affichage des prix.

Le vendeur de produits non alimentaires écoute, renseigne et conseille les clients, assure la tenue du ou des rayons et met en valeur les produits. Il peut travailler dans des domaines variés : électroménager/hi-fi, informatique, produits culturels, textile, jardin.

Le boucher est un véritable spécialiste de la viande. Il découpe et prépare la viande dans le respect des règles d'hygiène alimentaire pour la mettre en rayon. Il anime son stand, veille à son approvisionnement et conseille le client.

Le boulanger confectionne du pain, des viennoiseries dans le respect des règles d'hygiène alimentaire. Il anime son stand, veille à son approvisionnement et conseille le client.

Le directeur anime, gère et développe l'activité en appliquant la politique commerciale de l'entreprise. Il coordonne l'ensemble des activités du magasin au niveau commercial, financier et humain avec l'aide de son équipe de direction et/ou d'encadrement.

Quelles formations possibles ?

exemples de diplômes ou niveaux obtenus

CAP	Certificat d'aptitude professionnelle	<ul style="list-style-type: none"> • Équipier polyvalent du commerce • Fleuriste
	Bac professionnel	<ul style="list-style-type: none"> • Métiers du commerce et de la vente : option A • animation et gestion de l'espace commercial option B • prospection clientèle et valorisation de l'espace commercial
BAC	Bac technologique	<ul style="list-style-type: none"> • STMG sciences et technologies du management et de la gestion spécialité mercatique (marketing)
	Certification professionnelle	<ul style="list-style-type: none"> • Vendeur-agenceur de cuisines et salles de bains • Vendeur conseiller sport • Vendeur de l'électrodomestique et du multimédia
	Brevet professionnel	<ul style="list-style-type: none"> • Fleuriste • Libraire
BAC +2	Brevet de technicien supérieur agricole	<ul style="list-style-type: none"> • Technico-commercial
BAC +3	Brevet de technicien supérieur	<ul style="list-style-type: none"> • Commerce international (diplôme à référentiel commun européen) • Management commercial opérationnel • Négociation et digitalisation de la relation client • Professions immobilières
	Bachelor universitaire de technologie	<ul style="list-style-type: none"> • Gestion administrative et commerciale des organisations • Techniques de commercialisation
	Licence professionnelle	<ul style="list-style-type: none"> • Distrisup Manager de rayon • Droit, économie, gestion mention commerce et distribution • Droit, économie, gestion mention management et gestion des organisations
	Diplôme de grandes écoles	<ul style="list-style-type: none"> • Diplômes d'écoles de commerce
BAC +5	Master professionnel	<ul style="list-style-type: none"> • Droit, économie, gestion mention management et commerce international • Droit, économie, gestion mention marketing et vente
	Diplôme de grandes écoles	<ul style="list-style-type: none"> • Diplômes d'écoles de commerce

Retrouvez l'ensemble des formations sur le site du **CARIF-OREF Auvergne-Rhône-Alpes** : www.coteformations.fr

Pour en savoir +

● Pendant votre visite du Mondial des Métiers et des forums

Rencontrez les professionnels et les jeunes en formation du secteur d'activité sur les pôles :

- Commerce
- Grande distribution

À l'entrée du salon :

- Découvrez les métiers à bord du bus de l'orientation
- Échangez avec un psychologue de l'éducation nationale
- Testez vos centres d'intérêts
- Explorez les sites de l'Onisep

● Après le Mondial des Métiers et les forums

- **CARIF-OREF**

Auvergne-Rhône-Alpes : www.coteformations.fr

- **La Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat Auvergne-Rhône-Alpes** : www.cрма-auvergnerhonealpes.fr

- **Conseil du commerce de France** : www.metiersducommerce.fr

- **Le commerce B to B** : www.mybtob.fr

- **Fédération des entreprises du commerce et de la distribution** : www.fcd.fr/emploi-formation/nos-metiers

- zoom.onisep.fr/commercedegros

- **Jardineries et animaleries de France** : www.jardineries-animaleries.org

- **Observatoire national des métiers des jardineries & graineteries** : www.jardinerie-animalerie-fleuriste.fr

