

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 l'alimentation.

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

Tendances de l'emploi

Plus de trois millions de personnes en France travaillent dans le secteur du commerce. Dans les rayons d'une grande surface, dans une boutique, dans une entreprise... mais aussi sur les marchés, chez les grossistes et sur Internet.

La grande distribution offre un grand nombre de débouchés en France et de plus en plus à l'international.

Les recrutements se font du CAP au Bac+5, avec une légère préférence pour les titulaires du Bac+2/Bac+3 (vendeur représentant...) à Bac+4/Bac+5 (responsable de magasin, manager de rayon).

En Auvergne-Rhône-Alpes

En 2016, plus de 46 000 établissements du secteur emploient plus de 345 000 salariés, soit près de 16% de l'emploi salarié régional. Les effectifs dans ce secteur sont en hausse de 1% depuis 2008 et sont concentrés à 52% dans les départements du Rhône, de l'Isère et de la Haute-Savoie.

Source : Données Acoff-Urssaf 2016 – Traitement CARIF OREF Auvergne-Rhône-Alpes

Pour en savoir plus

► Pendant votre visite du Mondial des Métiers et des forums

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

Commerce, Grande distribution

Commerce B to B

Métiers de la jardinerie (sous réserve)

Sur l'espace Orientation tout au long de la vie :

- Consultez la documentation Onisep
Collection Parcours :
- Les métiers du marketing, de la publicité et de la vente
- Les métiers du commerce et de la vente
- Echangez avec un psychologue de l'éducation nationale
- Testez vos centres d'intérêts
- Explorez les sites de l'Onisep : www.onisep.fr/lyon
www.onisep.fr/grenoble - www.onisep.fr/clermont

► Après le Mondial des Métiers et les forums

- CARIF OREF Auvergne-Rhône-Alpes : www.orientation.auvergnerrhonealpes.fr
- La Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat Auvergne-Rhône-Alpes : www.cрма-auvergnerrhonealpes.fr (rubrique apprendre)
- 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
- zoom.onisep.fr/commercedegros
- Fédération nationale des métiers de la jardinerie : www.fnmj.com
- Observatoire national des métiers des jardineries & graineries : <http://www.fatsea.com/jardineries-graineries/>

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 commerce électronique, les métiers ont évolué et de nouveaux métiers apparaissent (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.

Zoom métiers : des exemples...

Vente - représentation

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

Le **(la) délégué-e médical-e** prospecte les professionnels de la santé et **informe** sur les produits élaborés par son laboratoire.

Commerce - distribution

Le **(la) manager-euse de rayon** gère une équipe et **anime** une unité de vente, **choisit** et **sélectionne** des produits et en détermine les prix.

Le **(la) chef-fe de caisse** est responsable de la fluidité des passages en caisse et de l'accueil de la clientèle. Il (elle) **anime** son équipe d'hôtes-esses de caisse et **gère** les flux financiers en provenance des clients. Il (elle) **recrute** et **forme** son équipe et **planifie** l'activité.

Le **(la) vendeur-euse alimentaire** est chargé-e de la vente de produits frais, **renseigne** et **conseille** les clients sur les produits et **approvisionne** les rayons.

Le **(la) vendeur-euse en habillement** **renseigne** et **conseille** les clients, **assure** la tenue du ou des rayons et **met en valeur** les produits.

Le **(la) directeur-trice de magasin** **anime**, **gère** et **développe** l'activité en appliquant la politique commerciale de l'entreprise. Il (elle) **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. Il (elle) **est** en contact avec tous les acteurs locaux (mairie, police...) de son environnement.

Le **(la) vendeur-euse en jardinerie** **conseille** les clients dans les choix des végétaux et l'entretien des jardins (arrosage, taille, traitements...)

Flash formation : des idées*... (diplômes ou niveaux obtenus)

38	CAP	Certificat d'aptitude professionnelle	Employé de commerce multi-spécialités Employé de vente spécialisé Fleuriste
	BAC	Bac professionnel Bac technologique Certification professionnelle Brevet professionnel	Commerce Technicien conseil vente de produits de jardin Vente (prospection, négociation, suivi de clientèle) STMG sciences et technologies du management et de la gestion spécialité mercatique (marketing) Vendeur-agenceur de cuisines et salles de bains Vendeur conseiller sport Vendeur de l'électrodomestique et du multimédia Fleuriste Libraire
	BAC + 2	Brevet de technicien supérieur agricole Brevet de technicien supérieur Diplôme universitaire de technologie	Technico-commercial Commerce international (diplôme à référentiel commun européen) Management des unités commerciales Négociation et digitalisation de la relation client Professions immobilières Gestion administrative et commerciale des organisations Techniques de commercialisation
	BAC + 3	Licence professionnelle Diplôme de grandes écoles	Droit, économie, gestion mention commerce et distribution Droit, économie, gestion mention management et gestion des organisations Diplômes d'écoles de commerce
	BAC + 5	Master professionnel Diplôme de grandes écoles	Droit, économie, gestion mention management et commerce international Droit, économie, gestion mention marketing et vente Diplômes d'écoles de commerce

Retrouvez l'ensemble des formations sur l'atlas de la formation initiale en Rhône-Alpes : <http://afira.onisep.fr/atlas/>