



Les métiers du Commerce de détail et de la grande distribution en Bretagne

Une grande diversité de métier

Commerce de détail de vêtements, décoration, sports, alimentation, automobile ou encore grande surface, les métiers de la vente et de la distribution couvrent une large palette d'emplois qui vont de la mise en rayon à la tenue de caisse, en passant par la vente, le management d'équipe...

L'exercice de ces métiers nécessite souvent d'être polyvalent, les tâches peuvent être multiples et variées : accueillir et conseiller les clients, encaisser, gérer les stocks, aménager les rayons... On peut travailler comme salarié ou indépendant.

Des métiers qui évoluent

L'évolution du pouvoir d'achat, les modifications de comportement des consommateurs, ou leurs nouvelles exigences en termes de consommation font évoluer ces métiers axés sur la relation client.

Par ailleurs, le développement de l'automatisation des caisses en supermarché et du e-commerce impacte également les métiers du commerce de proximité. Ainsi, les drives se développent dans la grande distribution, et de plus en plus de commerces de proximité gèrent un site web, proposent de la vente en ligne ou servent de point relais. Les professionnels doivent certes toujours connaître les techniques de vente, mais doivent aussi maîtriser les outils numériques. Ils sont davantage sollicités pour informer et conseiller la clientèle sur les produits et effectuer des tâches liées à la gestion et préparation de commandes.

En dépit de la crise économique et de la forte concurrence avec internet, les métiers du commerce de détail et de la grande distribution restent créateurs d'emploi. Les profils recherchés sont multiples et concernent tous les niveaux de qualification.

77 000
emplois

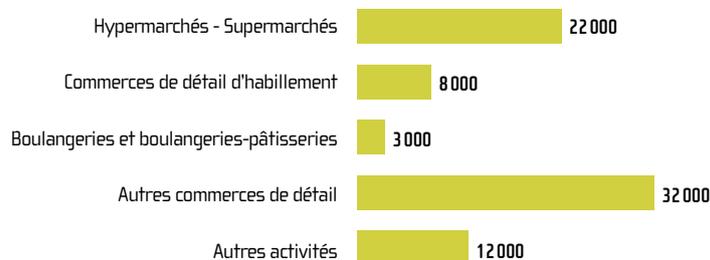
POINTS DE REPÈRES

Plus de **9 000** offres d'emploi confiées à Pôle emploi en Bretagne⁽¹⁾
dont 60% de contrats de plus de 6 mois et 80% à temps complet



Source : ⁽¹⁾ Pôle emploi Bretagne - 2017

Principaux secteurs d'activité employeurs



* Note de lecture : 22 000 personnes exercent un métier du commerce de détail ou de la grande distribution dans le secteur des hypermarchés et supermarchés.

Source : Insee, recensement de la population 2014



LES MÉTIERS

DU COMMERCE DE DÉTAIL ET DE LA GRANDE DISTRIBUTION

Ces métiers exigent d'avoir des compétences techniques comme connaître les produits que l'on vend, savoir les mettre en valeur... mais aussi d'avoir un bon relationnel, d'être aimable, souriant et à l'écoute de la clientèle. Ils nécessitent souvent de travailler debout et le week-end. Ils offrent de nombreuses possibilités d'évolution professionnelle. On peut commencer comme employé-e puis accéder à des fonctions à responsabilité (chef-fe de rayon, gérant-e), créer son propre commerce ou reprendre un magasin.

**Savoir
informer,
conseiller**

Quelques exemples de métiers

Caissier-e

En grande surface ou derrière un guichet (stade, théâtre, musée...), il/elle reçoit les clients au moment d'encaisser le paiement de leurs achats. Responsable de la caisse, il/elle assure un contact primordial qui conforte l'image de marque de l'enseigne. Le travail peut avoir lieu dans un espace relativement restreint, voire bruyant. Les tâches sont souvent répétitives. Si, dans les petits magasins, les horaires sont réguliers, ceux des supermarchés peuvent être plus flexibles. La pression des périodes d'affluence (soirée, samedi, période de fêtes...) peut également générer du stress.

Chef-fe de rayon

Maillon essentiel de la grande distribution, le/la chef-fe de rayon gère et anime un rayon spécialisé. Son objectif: générer du trafic et faire progresser le chiffre d'affaires. En hypermarché ou dans une grande enseigne spécialisée, il/elle gère les stocks, l'implantation des produits sur les gondoles, ainsi que les opérations de promotion. Il/elle dirige une équipe pour atteindre les objectifs de vente fixés par la direction. Polyvalence, dynamisme et capacité à souder et motiver une équipe sont des qualités essentielles.

Marchandiseur-euse

Son rôle: inciter le consommateur à acheter les produits de la marque représentée. Pour cela, il faut définir le meilleur emplacement dans les rayons des points de vente, en tenant compte de l'agencement du magasin, de la période de l'année, de la clientèle. Pour élaborer son plan d'action, il/elle s'appuie sur des études de marchés et les relevés de vente. Ensuite, il s'agit de jouer avec la signalétique, l'éclairage ou les couleurs. Une stratégie réussie implique d'expliquer ses choix et de donner des consignes claires aux équipes commerciales (directeur-trice de magasin, chef-fe-s de rayon, vendeur-euse-s). Ce métier s'exerce dans le secteur alimentaire, la parapharmacie, la cosmétique, la mode et le luxe.

VRAI FAUX

"Des métiers qui nécessitent une certaine flexibilité ?"

VRAI

Comme dans de nombreux autres métiers, travailler dans le commerce nécessite souvent de travailler le samedi, voire le dimanche ou en soirée dans la grande distribution.

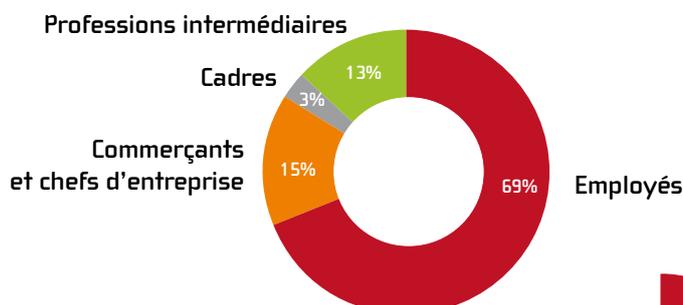
POINTS DE REPÈRES

15% sont à leur compte

71% sont en CDI

74% travaillent à temps complet

Catégories d'emploi



Source: Insee, recensement de la population 2014

LES FORMATIONS

DU COMMERCE DE DÉTAIL ET DE LA GRANDE DISTRIBUTION (1/2)



Une multitude de formations

Ces métiers recrutent à tous les niveaux de formation. Pour autant, notons que la plupart des jeunes exerçant ces métiers ont au moins un diplôme de niveau Bac et, de plus en plus fréquemment, un diplôme de l'enseignement supérieur.

Il existe de nombreuses formations permettant d'accéder à ces métiers, aussi bien sous statut scolaire que par alternance (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation). Par ailleurs, afin de se perfectionner et développer ses compétences, de nombreuses formations sont également proposées tout au long de la carrière.

Quelques exemples de diplômes

CAP Employé-e de commerce multispécialités

Placé sous la responsabilité d'un-e chef-fe de rayon ou d'un-e responsable de point de vente, le/la titulaire de ce CAP réceptionne les produits, contrôle leur qualité et leur quantité, assure le stockage. Ses missions en magasin : approvisionner les rayons, veiller à leur propreté et à leur attractivité, assurer l'étiquetage, accueillir le client, identifier ses besoins et mettre en avant les qualités des produits. Il/elle utilise du matériel de manutention (chariots, diables...) et doit prévoir les ruptures de stock. Enfin, selon les structures, il/elle peut aussi participer à l'encaissement. Il/elle peut travailler dans des petits commerces de proximité, des grands magasins, des supermarchés...

Bac Pro Commerce

Les objectifs de ce Bac Pro : donner des compétences en vente centrées sur la relation client en unité commerciale. À la différence du Bac Pro vente, le/la titulaire du Bac Pro commerce ne se déplace pas pour aller à la rencontre du client. Employé-e commercial-e, il/elle intervient dans tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle) afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Autonome en entretien de vente, il/elle exerce son activité sous l'autorité d'un-e responsable. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente et à la gestion commerciale.

DUT Techniques de commercialisation

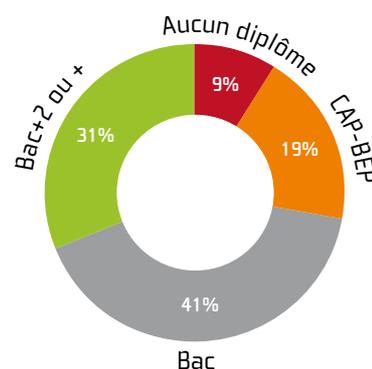
Le/la titulaire de ce DUT est capable de vendre, acheter, distribuer et gérer des stocks. Il/elle exerce surtout ses fonctions dans la grande distribution, l'industrie ou la banque, ou dans une société de transport ou d'assurances. En début de carrière, il/elle occupe généralement un poste de commercial-e, de représentant.e, de chargé-e de clientèle ou de chef-fe de rayon. Après une première expérience, il/elle pourra devenir cadre moyen, entrer dans une direction commerciale ou encadrer des équipes de vente. Sa formation généraliste lui permet de s'adapter rapidement à de nombreux environnements et lui garantit une bonne connaissance du droit commercial, de la comptabilité, des logiciels de bureautique et de gestion, des techniques de la mercatique, de la promotion des ventes et de la négociation.

POINTS DE REPÈRES

2/3 des jeunes sortants d'un BTS dans la filière commerce sont en emploi, 7 mois après la fin de leur formation

Source : Enquête IVA 2017, insertion à 7 mois, Rectorat de Rennes

Niveaux de diplôme des moins de 30 ans en emploi



Source : Insee, recensement de la population 2014

LES FORMATIONS

DU COMMERCE DE DÉTAIL ET DE LA GRANDE DISTRIBUTION (2/2)



Le Conseil régional de Bretagne, l'Etat, Pôle emploi, les OPCA et le Fongecif financent des formations pour les demandeur-euse-s d'emploi et les salarié-e-s. Ces formations permettent d'obtenir une qualification et d'accéder à une certification (titre professionnel, CQP...). Elles sont souvent ponctuées de périodes de stage et peuvent même s'effectuer en alternance (contrat de professionnalisation...). Les certifications délivrées en formation continue sont reconnues par les entreprises et les collectivités et permettent d'accéder plus facilement à l'emploi.

Quelques exemples de certifications

Certification de qualification professionnelle (CQP) technicien-ne/vendeur-euse en produits sports (sans niveau spécifique)

À l'issue de sa formation, il/elle sera capable de gérer les différentes tâches liées à la vente d'articles de sports, mais aussi d'effectuer des opérations de maintenance et d'entretien des matériels.

Titre professionnel employé-e commercial-e en magasin (niveau 5)

Au cours de sa formation, le/la stagiaire apprend à accueillir les clients, à les conseiller mais aussi à gérer les réserves, à assurer l'approvisionnement et la bonne tenue d'un rayon, à encaisser les règlements... À l'issue de sa formation, il/elle peut travailler dans tout type de commerce... Il est possible de suivre une formation généraliste ou de spécialiser en se formant sur une option particulière comme sur la vente de produits frais ou le prêt à porter par exemple.

Titre professionnel responsable de rayon (niveau 4)

L'objectif de cette formation est d'apprendre notamment à animer une équipe de vendeurs, à gérer l'approvisionnement d'un rayon et sa bonne tenue, à contrôler et analyser les résultats de gestion du rayon et à travailler avec les autres services du magasin et en lien avec les clients et fournisseurs.

VRAI/FAUX

"Les métiers de la vente sont mal payés?"

FAUX

Dans le commerce comme dans d'autres secteurs, le salaire en début de carrière est proche du SMIC, mais celui-ci peut être complété par diverses primes. Par ailleurs, avec l'expérience professionnelle, les évolutions de carrières sont possibles, permettant de gagner plus.

QUI PEUT VOUS RENSEIGNER ?

De multiples lieux d'information et d'orientation accueillent le public partout en Bretagne: CIO, Missions locales, PJJ, le Fongecif, Pôle emploi...

Pour trouver un lieu d'information près de chez vous: www.seformerembretagne.fr

En savoir plus

Secteur/métier

www.metiersducommerce.fr
www.onisep.fr

Formation

www.onisep.fr
www.gref-bretagne.com

Témoignage

www.pole-emploi.fr

