

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 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 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...) à Bac+4/ Bac+5 (directeur/directrice de magasin, manager de rayon).

En Auvergne-Rhône-Alpes

En 2019, plus de 46 500 établissements du secteur emploient près de 360 000 salariés, soit 18% de l'emploi salarié régional. Les effectifs salariés dans ce secteur sont en hausse de 7% depuis 2009 et sont concentrés à 55% dans les départements du Rhône, de l'Isère et de la Haute-Savoie..

source : Données Acoess-Urssaf 2009-2019 – 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 gère une équipe et anime une unité de vente, choisit et sélectionne des produits et en détermine les prix.

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

Le vendeur alimentaire est chargé de la vente de produits frais, renseigne et conseille les clients sur les produits et approvisionne les rayons.

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

Le directeur de magasin 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. Il est en contact avec tous les acteurs locaux (mairie, police...) de son environnement.

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

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.

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
	Brevet de technicien supérieur agricole	<ul style="list-style-type: none"> • Technico-commercial
BAC + 2	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
	Diplôme 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
BAC + 3	Diplôme de grandes écoles	<ul style="list-style-type: none"> • Diplômes d'écoles de commerce
	Master professionnel	<ul style="list-style-type: none"> • Droit, économie, gestion mention management et commerce international • Droit, économie, gestion mention marketing et vente
BAC + 5	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.orientation.auvergnerhonealpes.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

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

- 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.orientation.auvergnerhonealpes.fr
- La Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat Auvergne-Rhône-Alpes : www.crma-auvergnerhonealpes.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 & graineteries : www.fafsea.com/jardineries-graineteries

