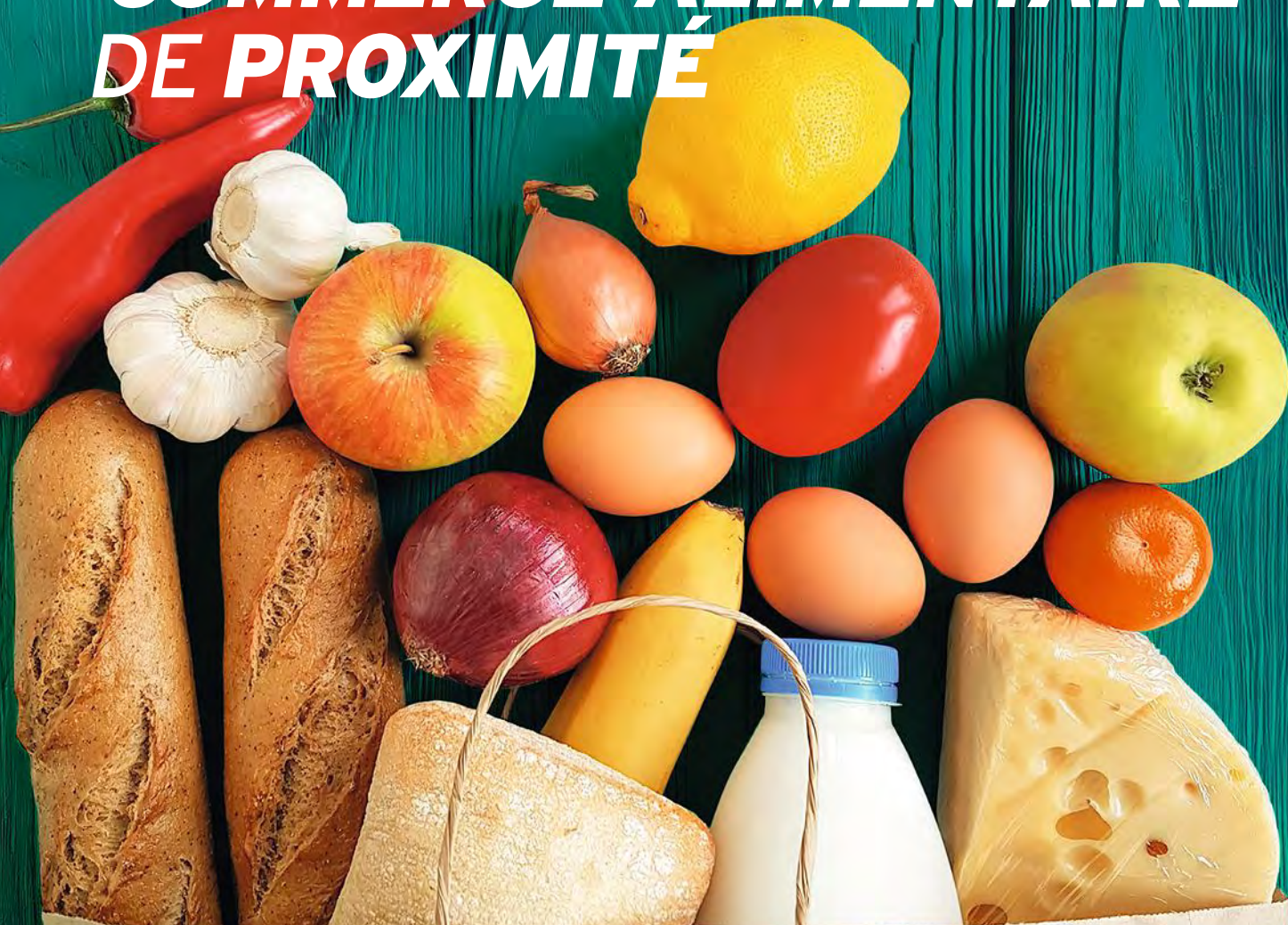


ZOOM

MÉTIER

COMMERCE ALIMENTAIRE DE PROXIMITÉ



ZOOM

MÉTIER

COMMERCE ALIMENTAIRE DE PROXIMITÉ

À l'heure où la mobilité intra et interurbaine est devenue un enjeu de société, le commerce alimentaire de proximité recouvre un rôle de premier plan. Il bénéficie d'une très bonne image.

Les consommateurs sont très attachés à ce commerce à taille humaine, convivial, dépositaire d'un véritable savoir-faire, valorisant le rôle des filières agricoles et offrant des produits et des services de qualité. Nouvelles enseignes, amplitudes horaires, livraison à domicile, produits biologiques... le secteur innove en s'adaptant aux modes de vie et aux attentes de ses clients.

Avec plus de 50 000 points de vente répartis sur tout le territoire, le commerce alimentaire de proximité emploie près de 75 000 salariés, travaillant au sein de petites et très petites entreprises. Le conseil et la relation client sont au cœur de ses métiers, qui exigent aussi technicité et polyvalence.

Avec la mise en place depuis la rentrée 2018 de deux nouveaux CAP, le CAP primeur et le CAP crémier-fromager, le secteur renforce son offre en formation initiale. Du CAP jusqu'au niveau bac + 5, de nombreuses formations permettent de s'y insérer.

Sept CQP (certificats de qualification professionnelle) sont également délivrés par la branche.

Ce guide, réalisé en partenariat avec la branche professionnelle du commerce alimentaire de proximité, est un outil de découverte pour les jeunes et leurs familles, ainsi que pour les adultes qui veulent se qualifier. Il est aussi un support pour les équipes éducatives, favorisant la connaissance et l'approche de ce secteur. De manière concrète, il s'appuie sur la réalité du terrain et s'inscrit dans le cadre du parcours Avenir qui accompagne les élèves, au collège et au lycée, dans leur exploration du monde professionnel.

*Frédérique Alexandre-Bailly,
Directrice générale de l'Onisep*

*Christel Teyssedre,
Présidente de la CPNEFP de la Branche
du commerce de détail des fruits et légumes,
épicerie et produits laitiers.*

*Didier Pieux,
Vice-président de la CPNEFP de la Branche
du commerce de détail des fruits et légumes,
épicerie et produits laitiers.*



SECTEUR

L'EMPLOI EN 8 POINTS p. 2

PORTRAITS DE PROS

COMMERCE / ACCUEIL p. 6

VENTE / CONSEIL p. 8

MANAGEMENT / DIRECTION p. 13

ENTREPRENEURIAT p. 18

FORMATIONS

À CHACUN SON PARCOURS p. 26

LES DIPLÔMES DU SECTEUR p. 28

QUESTIONS / RÉPONSES p. 30

QUIZ

MON TOP 3 DES MÉTIERS p. 32



Office national d'information sur les enseignements et les professions, établissement public sous tutelle du ministère de l'Éducation nationale et de la Jeunesse et du ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation • Publication de l'Onisep : © Onisep avec la collaboration de la CPNEFP (Commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle) de la branche du commerce de détail de fruits et légumes, épicerie et produits laitiers, mars 2020 • Directrice de la publication : Frédérique Alexandre-Bailly • Directrice adjointe de la publication : Marie-Claude Gusto • Cheffe du département partenariat : Isabelle Dussouet • Responsable éditoriale : Christine Courtois • Assistante éditoriale : Marylou Pipet • Rédactrice en chef : Séverine Maestri • Rédactrice : Caroline Charron • Secrétaire de rédaction : Lydie Théophin • Correctrice : Pauline Couillet • Administratrice technique éditoriale : Saliha Hamzic • Documentaliste : Valérie Lebrumann • Direction artistique : Bruno Delobelle • Maquette : Cyril Lauret • Mise en pages et illustration : Isabelle Sénéchal • Iconographe : Brigitte Gilles de la Londe • Photographe : Alain Potignon • Photo de couverture, copyright : ©TanyaLovus/iStock.com • Responsable fabrication : Laurence Parlouer • Photogravure : Key Graphic (Paris) • Imprimeur : Roto Aisne, Chemin de la Cavée, ZI Saint-Lazare, 02430 Gauchy • Promotion, commercialisation et diffusion : Onisep VPC - 12, mail Barthélemy-Thimonnier, CS 10450 Lognes, 77437 Marne-la-Vallée Cedex 2 • Internet : onisep.fr/lalibrairie • Relations clients : service-clients@onisep.fr • Code de diffusion Onisep : 901491 • ISSN : 1772-2063 • ISBN papier : 978-2-273-01491-5 • ISBN numérique : 978-2-273-01492-2 • Le kiosque : Économie Commerce Gestion • Dépôt légal : mars 2020 • Reproduction, même partielle, interdite sans accord préalable de l'Onisep.



10-32-2813

L'EMPLOI EN 8 POINTS

Y a-t-il des débouchés pour les jeunes ? Peut-on faire carrière ou s'installer à son compte ? Et demain : comment évolueront les métiers ? Des questions que vous vous posez sûrement sur les métiers du commerce alimentaire de proximité. Les réponses en 8 points.

DE QUOI PARLE-T-ON ?

1 DES PRODUITS ET LIEUX D'EXERCICE VARIÉS

Le commerce alimentaire de proximité regroupe des professionnels qui peuvent être soit des généralistes soit des spécialistes d'un ou plusieurs types de produits : fromages, fruits et légumes, boissons, produits biologiques, épicerie, etc. Ils travaillent seuls ou en équipe, sur les marchés ou en magasin.



Plus de **53 000**
entreprises sur le territoire.

Source : Rapport de branche, 2016.

Nombre d'entreprises par secteurs

	Nombre d'entreprises
Alimentation générale*	25 234
Boissons	5 439
Épiceries spécialisées	6 188
Fruits et légumes	10 639
Produits bio	2 875
Produits laitiers	2 818
Ensemble	53 193

* Épiceries de moins de 11 salariés (franchisés et indépendants).

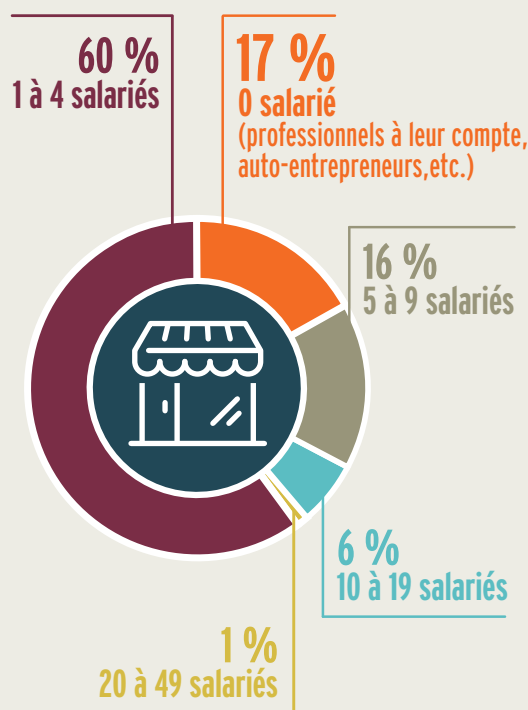
Source : Rapport de branche, 2016.

2 DE PETITES STRUCTURES

Le secteur se caractérise par 93 % de TPE* (moins de 10 salariés). De nombreux professionnels travaillent seuls, à leur compte ; d'autres exercent au sein d'équipes réduites où ils sont polyvalents et en mesure de prendre des initiatives.

* Très petites entreprises.

Répartition des entreprises par tailles



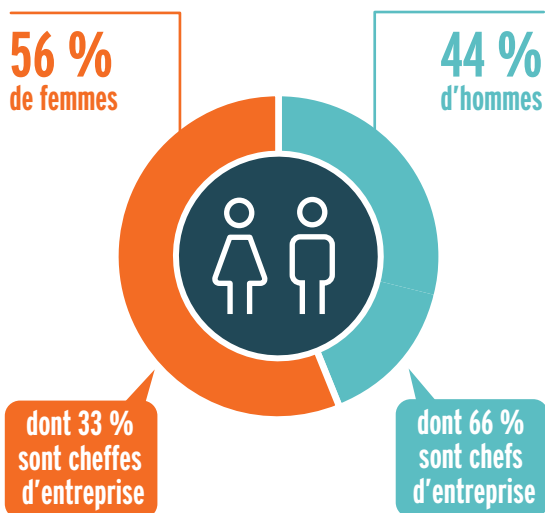
Source : Observatoire de la branche, *Portrait statistique*, édition 2017.

QUELS DÉBOUCHÉS POUR LES JEUNES?

3 74 500 SALARIÉS EN FRANCE

Les femmes sont majoritaires dans ce secteur et occupent de plus en plus des postes à responsabilités.

Des professions mixtes

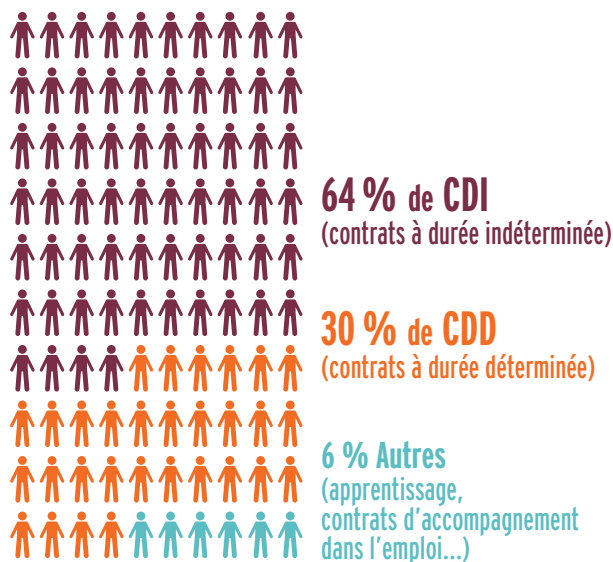


Source : Observatoire de la branche, *Portrait statistique*, édition 2017.

4 UNE MAJORITÉ D'EMPLOIS STABLES

La majorité des postes dans le secteur sont proposés en CDI (contrat à durée indéterminée).

Les contrats proposés

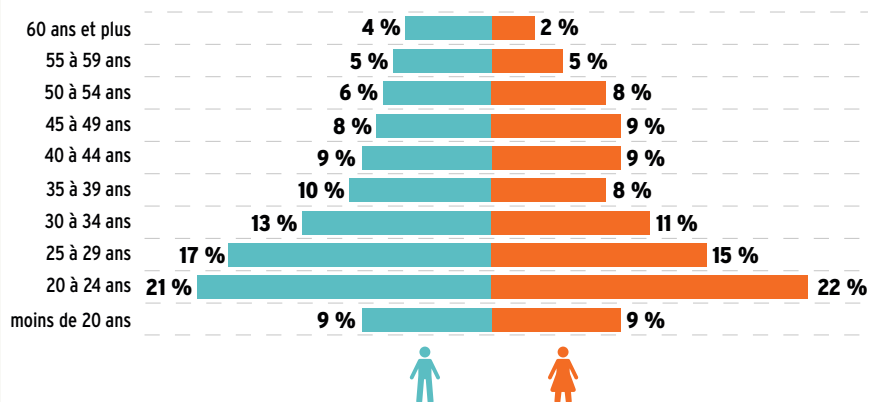


Source : Observatoire de la branche, *Portrait statistique*, édition 2017.

5 DES OPPORTUNITÉS À SAISIR!

Très ouvert aux jeunes, le commerce alimentaire de proximité permet de créer sa propre entreprise une fois son diplôme en poche. Il offre également la possibilité de prendre la direction d'un magasin grâce à la formation interne.

Pyramide des âges des salariés de la branche

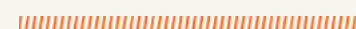


Source : Observatoire de la branche, *Portrait statistique*, édition 2017.



Moyenne d'âge des chefs d'entreprise :

46 ans



Moyenne d'âge des salariés :

36 ans

Source : Observatoire de la branche, *Portrait statistique*, édition 2017.

COMMENT FAIRE CARRIÈRE ?

6 ÉVOLUER, C'EST POSSIBLE

« La location-gérance m'a permis de me lancer avec un capital réduit de 8 000 €. »



p.19

JENNIFER, 31 ANS

Gérante de magasin,
Carrefour Express

« Pendant mes études, je travaillais dans une supérette les week-ends et pendant les vacances scolaires. J'y ai rencontré ma future employeuse. J'ai commencé comme employée polyvalente. »

« Grâce à ma motivation, j'ai décroché une formation diplômante interne de cheffe de rayon, en alternance. Une autre formation, en interne également, m'a offert l'opportunité d'évoluer vers un poste d'adjointe de magasin avant que le groupe me propose de prendre un magasin en location-gérance. »

« D'ici 2 ans, je projette d'acheter mon propre magasin en franchise pour être propriétaire de mon fonds de commerce. »

7 LES CONCOURS : UN TREMPLIN

Les Rabelais des jeunes talents récompensent des professionnels de 17 à 26 ans dans 11 métiers (crémier-fromager, épicier, caviste, primeur, spécialiste en produits bio, etc.).

D'autres concours, comme celui de la Lyre d'or organisé à l'occasion du Salon du fromage qui a lieu tous les 2 ans, celui du meilleur caviste de France, ou encore Un des meilleurs apprentis de France, récompensent, à travers diverses épreuves, des professionnels passionnés.

ET LES MÉTIERS DEMAIN ?

8 TOUJOURS PLUS DE SERVICES

Les pratiques professionnelles s'adaptent aux nouveaux besoins des consommateurs : conseil, produits bio et locaux, rayons frais à la coupe, commandes via Internet, applications ou encore QR codes sur les produits, livraisons à domicile, drive piéton... Certains magasins proposent de nouvelles prestations : espaces de restauration, services de relais colis, pressing...

« J'ai développé la livraison de corbeilles de fruits pour les entreprises et créé une application qui permet aux clients de commander leurs fruits et légumes en ligne. »



p.25

FLORIAN, 37 ANS

Primeur sur marché,
Gargaro primeurs

85 % des clients estiment que les commerces de proximité sont des lieux propices au lien social.

Source : Étude Harris Interactive, mars 2016.



PORTRAITS DE PROS

COMMERCE/ACCUEIL



Hôte de caisse

p.6



Responsable de rayon

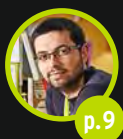
p.7

VENTE/CONSEIL



Vendeuse conseil
caviste

p.8



Vendeur conseil
primeur

p.9



Vendeuse conseil
en crèmerie-fromagerie

p.10



Vendeuse conseil
en épicerie

p.11



Vendeuse conseil
en produits biologiques

p.12

MANAGEMENT/DIRECTION



Responsable adjoint
de magasin

p.13



Responsable adjointe
de magasin

p.14



Responsable primeur

p.15



Responsable
de magasin

p.16



Responsable
de commerce bio

p.17

ENTREPRENEURIAT



Gérant de magasin

p.18



Gérante de magasin

p.19



Gérante de magasin
bio

p.20



Directeur de magasin

p.21



Caviste

p.22



Cofondateur
et cogérant
de magasins

p.23



Crémière-fromagère

p.24



Primeur
sur marché

p.25



**Ulysse Nadoulek, 28 ans
HÔTE DE CAISSE,
FRANPRIX, PARIS (75)**

Après plusieurs petits boulots, Ulysse a trouvé un poste d'employé polyvalent près de chez lui, dans un Franprix. Il affectionne tout particulièrement la diversité des tâches et la proximité avec les clients.

MON PARCOURS

J'ai obtenu un bac littéraire avant de suivre 2 années de psychologie à l'université, mais j'ai abandonné pour pouvoir travailler. Après plusieurs emplois dans la restauration rapide, la garde d'enfants et le *street marketing*, j'ai décidé de déposer des CV autour de chez moi pour trouver un poste fixe. J'ai été embauché chez Franprix à la fin de l'été 2018.

Je passe environ la moitié de mon temps à la caisse et le reste dans les rayons. Savoir tenir la caisse constitue la base du métier. Il faut maîtriser les procédures d'encaissement pour le liquide, les chèques et les cartes de crédit, savoir faire une annulation, peser les fruits et les légumes, connaître leurs codes, demander la carte de fidélité si les clients en ont une, appliquer les réductions, etc. Il est important de rester aimable, de rendre de petits services à la clientèle, comme proposer

des sacs ou aider à mettre les articles dans les paniers. Dans les rayons, j'effectue le réapprovisionnement : huiles et condiments, conserves, soupes, viennoiseries et produits bio. Les livraisons arrivent sur palettes chaque matin, je les nettoie et veille à bien les présenter dans les rayons. Les commandes à l'entrepôt se font automatiquement : tout article scanné à la caisse est supprimé du stock informatisé. Mais il y a parfois des erreurs. Si quelque chose n'a pas été livré, il faut faire une commande manuelle. À l'inverse, si on possède un produit en trop grande quantité, il faut recompter pour voir si cela correspond à la commande attendue. Je travaille généralement de 10 h à 16 h, 6 jours par semaine. ■

FICHE MÉTIER

HÔTE DE CAISSE POLYVALENT/ HÔTESSE DE CAISSE POLYVALENTE

Formation : CAP employé de vente spécialisé option A produits alimentaires ou CAP employé de commerce multi-spécialités; CQP employé de vente du commerce alimentaire de détail. **Qualités :** écoute, rigueur, sens de l'accueil. **Salaires :** de 1530,27 € à 1688,52 € brut/mois, selon la classification de branche.



Christelle Pacquelet, 40 ans
RESPONSABLE DE RAYON,
CARREFOUR CONTACT, BLAGNAC (31)

MON PARCOURS

Après la classe de 3^e, je suis entrée dans un Carrefour Contact en contrat d'apprentissage afin de préparer un CAP employé de vente spécialisé, puis un BEP métiers de la relation aux clients et aux usagers*. J'ai ensuite été embauchée au rayon fruits et légumes, puis au rayon épicerie, et j'ai aussi tenu la caisse. Aujourd'hui, après un congé parental de 5 ans, je suis responsable de rayon.

* Diplôme intermédiaire du bac pro métiers de l'accueil.



Embauchée par le magasin où elle était en apprentissage, Christelle y a occupé tous les postes. Polyvalente, elle apprécie le rayon pain-pâtisserie-viennoiserie dont elle a la charge et les relations, quasi familiales, qu'elle a nouées avec les clients habitués comme avec ses collègues.

Ma journée commence à 5h45 avec la cuisson des pains et des viennoiseries. Je les reçois pré-cuits, je finis la cuisson dans le laboratoire attendant au rayon afin que tout soit en place à 8h pour l'ouverture, y compris les emballages et les étiquettes. Nous sommes deux, en alternance, sur ce rayon. J'y suis les mardis et jeudis ainsi qu'un mercredi et un samedi sur deux. Si l'essentiel de mon travail se déroule le matin avec les cuissons, je veille ensuite à maintenir le rayon toujours propre. Deux fois par semaine, je m'occupe des commandes avec ma collègue. Parfois, nous essayons de nouveaux produits comme la baguette bio aux graines ou le pain brioché fruits-céréales. Nous proposons des dégustations aux clients pour recueillir leur avis. Si ça ne marche pas au bout

de quelques semaines, nous arrêtons la vente. J'aime l'esprit du magasin de proximité, tout le monde se connaît. Il y a beaucoup d'habitues et, avec le temps, je connais leurs goûts et leurs préférences (pain bien cuit ou non, par exemple), ce qui me permet de leur mettre de côté ce qu'ils aiment. Le reste de la semaine, je suis dans les autres rayons pour aider à la mise en place et au réapprovisionnement quand les palettes sont livrées, ou à la caisse. Il n'y a ainsi aucune routine. ■

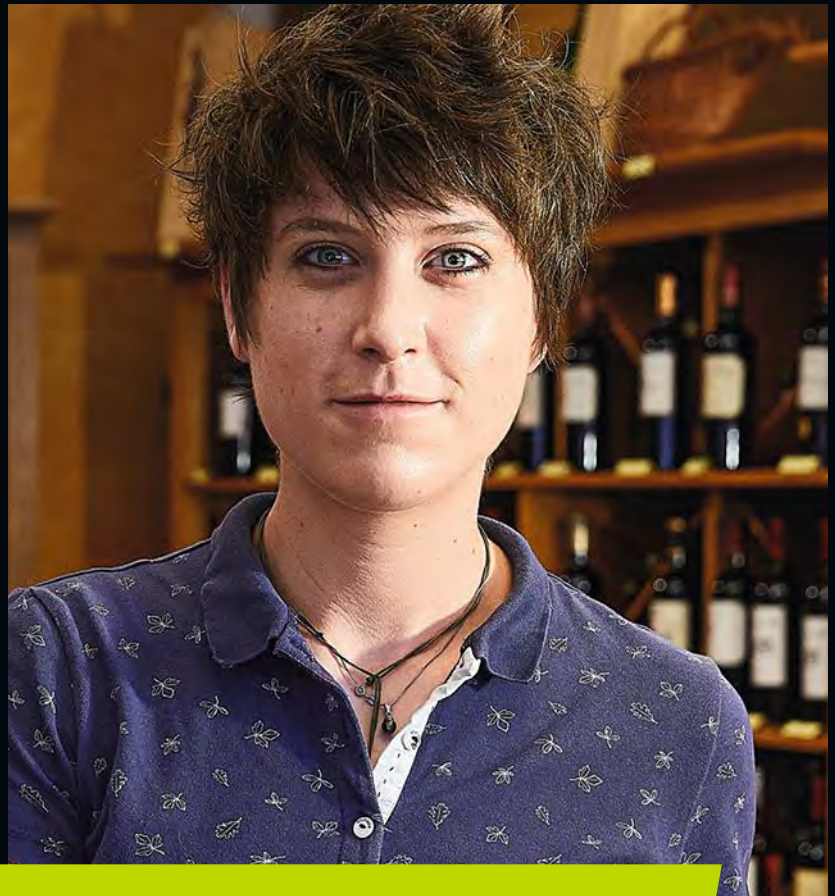
FICHE MÉTIER

RESPONSABLE DE RAYON

Formation: CAP employé de vente spécialisé option A produits alimentaires ou CAP employé de commerce multi-spécialités; CQP employé de vente du commerce alimentaire de détail. **Qualités:** esprit d'équipe, rigueur, ténacité. **Salaires:** de 1530,27 € à 1688,52 € brut/mois, selon la classification de branche.

MON PARCOURS

Après un bac économique, j'étais tentée par le commerce ou la cuisine. J'ai finalement opté pour le BTS technico-commercial vins et spiritueux, complété par une licence professionnelle dans le domaine de la commercialisation du vin. J'ai été embauchée sur un domaine viticole à Sancerre comme assistante commerciale chargée des activités œnotouristiques, puis chez un caviste dans ma région.



**Agathe Prat, 28 ans
VENDEUSE CONSEIL CAVISTE,
MILLÉSIMES ET SAVEURS, REIMS (51)**

Installée en Champagne, Agathe connaît bien le milieu viticole. Si elle a un temps hésité avec la cuisine, elle ne regrette pas son choix qui lui permet, depuis 2 ans, de travailler avec une grande autonomie dans une cave à vin.

Nous sommes deux avec mon patron. Notre clientèle est variée: des professionnels de la restauration, que je conseille en fonction de leurs menus et des particuliers, dont beaucoup de fidèles. Ils viennent chercher un vin, un whisky ou un rhum par exemple, pour eux-mêmes ou pour offrir. Nous avons des pics d'activité pour les fêtes de fin d'année et plus généralement en fin de semaine. Nous proposons régulièrement des nouveautés que nous repérons sur les salons spécialisés, notamment, et nous nous efforçons de

faire découvrir de petits producteurs à nos clients. Nous nous occupons également du site Internet. En arrivant le matin, nous regardons les ventes en ligne et les commandes à préparer pour l'expédition; parfois, nous rappelons les clients internautes lorsqu'ils ont des questions. Bien évidemment, il faut maintenir le magasin propre et le réapprovisionner régulièrement. Comme j'aime cuisiner, je prends plaisir à conseiller un vin en fonction d'un plat. Cependant, il ne s'agit pas de placer une bouteille qui me plaît, mais de trouver ce qui correspond au goût du client. Cela demande de l'écoute, de l'empathie et beaucoup de connaissances. À terme, je souhaiterais me mettre à mon compte et ouvrir une cave à manger qui réunirait mes deux passions: le vin et la cuisine! ■

FICHE MÉTIER

VENDEUR/VENDEUSE CONSEIL CAVISTE

Formation: CQP vendeur conseil caviste. **Qualités:** curiosité, écoute, passion.
Salaire: de 1530,27 € à 1688,52 € brut/mois, selon la classification de branche.



Kevin Cardoso, 22 ans
**VENDEUR CONSEIL PRIMEUR,
 LA ROSÉE, PRAYSSAC (46)**

Kevin s'est formé en alternance chez un primeur, qui l'a ensuite embauché en CDI. Une réorientation réussie pour ce bachelier technologique qui apprécie particulièrement l'aspect relationnel de son métier.

Ayant découvert le secteur des fruits et légumes un peu par hasard, j'ai tout d'abord décidé d'effectuer un CQP vendeur conseil primeur, qui m'a permis d'apprendre les bases du métier, puis de poursuivre mon parcours avec un CQP MUCCAD*, davantage axé sur le management et la gestion d'entreprise. Les deux formations me sont utiles, car je suis très autonome et il y a toujours un stagiaire ou un apprenti à encadrer. À La Rosée, nous privilégions les fruits et légumes locaux, qui représentent 70 % de nos ventes. Nous préparons également des fruits et légumes découpés (carottes râpées, ananas tranchés, salade de fruits...), des pâtes fraîches, et nous proposons un rayon de fromages fermiers, ainsi que de l'épicerie fine. Deux fois par semaine, je commence à 6h : je nettoie le magasin, je prépare les commandes arrivées dans

la nuit sur notre site Internet et je sais les bons de livraison. Pour ma part, je livre les restaurants et les collectivités des alentours (écoles, services administratifs, maisons de retraite...). De retour au magasin, je prépare les corbeilles de fruits, les fruits découpés et, bien sûr, je sers les clients, c'est la priorité. Le conseil est important ainsi que le choix de chaque produit, qui doit être à la bonne maturité. ■

* Manager d'unité commerciale du commerce alimentaire de détail.

MON PARCOURS

J'ai préparé un bac technologique, puis un BTS électrotechnique que je n'ai pas terminé. J'ai pris des cours de comptabilité à distance et fait un service civique dans un collège. J'ai alors réalisé que je voulais exercer un métier de contact. J'ai été embauché chez La Rosée, où l'on m'a proposé de préparer le CQP vendeur conseil primeur, que j'ai complété par le CQP MUCCAD*.



FICHE MÉTIER

VENDEUR/VENDEUSE CONSEIL PRIMEUR

Formation : CAP primeur ; CQP vendeur conseil primeur. **Qualités :** esprit d'équipe, polyvalence, sens de l'initiative. **Salaires :** de 1530,27 € à 1688,52 € brut/mois, selon la classification de branche.

MON PARCOURS

Après un bac littéraire, j'ai validé une 2^e année de licence d'histoire tout en travaillant le week-end sur les marchés chez un fromager-affineur, qui avait également une boutique. Ça me plaisait beaucoup. J'ai donc préparé le CQP vendeur conseil en crèmerie-fromagerie, en alternance au sein de cette première fromagerie, puis j'ai décidé de suivre un autre crémier-fromager qui se lançait dans une reprise d'entreprise. J'y suis depuis 4 ans maintenant.



**Quiterie Perennes, 25 ans
VENDEUSE CONSEIL EN CRÈMERIE-FROMAGERIE,
FROMAGERIE PELTIER, NOYAL-SUR-VILAINE (35)**

Étudiante, Quiterie a découvert l'univers des produits fromagers en travaillant sur les marchés. Elle a choisi d'en faire son métier après avoir suivi une formation adéquate. Passionnée et rigoureuse, elle aime transmettre ses connaissances à ses clients.

Je travaille exclusivement sur les marchés. Cela me correspond mieux qu'une boutique car je n'aime ni la routine, ni être enfermée. Je me lève très tôt, mais je suis libre dès le milieu d'après-midi. Je fais quatre à cinq marchés par semaine, dont deux sur lesquels je suis autonome (conduite du camion, mise en place, vente, nettoyage). Nous sommes quatre personnes à temps plein (incluant les deux gérants) et deux étudiants viennent renforcer l'équipe le week-end. Je travaille du mardi au samedi et un dimanche sur deux. Le mercredi, je réceptionne la livraison des commandes

et participe à l'affinage dans nos caves. Selon les besoins de chaque fromage, je le change d'atmosphère: s'il est trop frais, je le transfère en cave humide (taux d'hygrométrie plus élevé) pour le rendre plus crémeux et plus fondant ou à l'inverse, en cave plus ventilée et froide pour le rendre plus ferme. Le vendredi est une journée intense dans la mesure où nous sommes présents sur deux marchés: un le matin et un en soirée. J'aime beaucoup l'ambiance des marchés car on forme une petite famille avec les autres commerçants et on voit toujours de nouvelles têtes. Nous sommes installés dans un camion-magasin, cela demande de l'organisation et, bien sûr, une hygiène irréprochable. Après le marché, il faut tout nettoyer, compter la caisse et préparer le stock pour le lendemain. Le métier demande de la rigueur, de la discipline et une vraie gourmandise pour le produit! ■

FICHE MÉTIER

VENDEUR/VENDEUSE CONSEIL EN CRÈMERIE-FROMAGERIE

Formation: CAP crémier-fromager; CQP vendeur conseil en crèmerie-fromagerie.
Qualités: curiosité, polyvalence, rigueur. **Salaires:** de 1530,27 € à 1688,52 € brut/mois, selon la classification de branche.



Solenne Royer, 36 ans
**VENDEUSE CONSEIL EN ÉPICERIE,
CAUSSES, PARIS (75)**



En relation avec les producteurs et les clients, Solenne a retrouvé le contact direct qui lui avait manqué dans l'industrie. Au sein d'une épicerie générale de quartier, elle s'épanouit en mettant ses compétences au service de tous.

Causse est une épicerie générale aux valeurs fortes qui me correspondent : respect du producteur et du client, produits de qualité et de saison, circuits courts, sélection draconienne, etc. Je suis responsable du rayon sec (biscuits, pâtes, condiments, vins...) et des produits en vrac. Je commence ma journée à 8h pour approvisionner mes rayons avant l'ouverture à 10h. Ensuite, j'alterne présence à la caisse, maintien du rayon et, le plus important, le conseil aux clients. Nous avons d'ailleurs beaucoup d'habitues qui viennent quotidiennement. Je prends le temps de leur faire découvrir de nouveaux produits, d'échanger avec eux des recettes, etc. Le côté humain est très important. J'apprécie aussi bien les interactions avec les clients que la gestion des apprentis qui sont en formation une semaine sur deux, d'autant que j'ai beaucoup de

latitude sur l'animation de mon rayon. Cela me permet de tester des choses : mise en avant d'un produit, organisation de dégustations avec des producteurs, etc. J'aime consulter les statistiques et constater l'évolution des ventes par rapport à ce que j'ai mis en place. C'est gratifiant de voir rapidement le résultat de son travail. Il faut également être à l'aise avec l'informatique pour passer les commandes ou imprimer les étiquettes. Enfin, c'est un travail physique, je suis toujours debout et je manipule beaucoup les produits. ■

FICHE MÉTIER

VENDEUR/VENDEUSE CONSEIL EN ÉPICERIE

Formation : CQP vendeur conseil en épicerie. **Qualités :** esprit d'équipe, polyvalence, rigueur. **Salaire :** de 1 530,27 € à 1 688,52 € brut/mois, selon la classification de branche.

MON PARCOURS

Après un bac scientifique, une licence en biologie humaine et un master en nutrition, j'ai fait un stage dans une entreprise qui développait des aliments santé avant de travailler 1 an et demi en Angleterre en recherche et développement. À mon retour, j'ai passé 6 ans dans un grand groupe de restauration. Souhaitant retrouver le terrain, j'ai saisi l'opportunité en répondant à une annonce chez Causse.



Mélissa Brias, 27 ans
VENDEUSE CONSEIL EN PRODUITS BIOLOGIQUES,
LA VIE CLAIRE, SALON-DE-PROVENCE (13)

Mélissa a découvert la vente de produits bio et naturels dans le magasin de ses parents, où elle s'est fortement investie. Elle est aujourd'hui lauréate des Rabelais des jeunes talents et se verrait bien ouvrir son propre magasin.

MON PARCOURS

Après mon CAP employé de vente spécialisé, j'ai choisi de suivre un baccalauréat professionnel, mais ça ne me correspondait pas. Comme mes parents tenaient un magasin La Vie Claire, j'ai commencé avec eux et cela m'a bien plu. J'ai préparé le CQP vendeur conseil en produits biologiques et j'ai été sélectionnée pour les Rabelais des jeunes talents des métiers de l'alimentation.

FICHE MÉTIER

VENDEUR/VENDEUSE CONSEIL EN PRODUITS BIOLOGIQUES

Formation : CQP vendeur conseil en produits biologiques. **Qualités :** esprit d'équipe, polyvalence, sens de l'accueil. **Salaires :** de 1 530,27 € à 1 688,52 € brut/mois, selon la classification de branche.

Mon travail est très polyvalent. À l'ouverture, il faut mettre le pain à cuire, vérifier et installer les livraisons de fruits et légumes, passer les commandes à la centrale d'achats pour le frais, l'épicerie sèche, les fruits et légumes par exemple, et toujours s'assurer de la propreté du magasin. Je veille également à ce que chaque rayon soit rempli en permanence. J'ai commencé il y a 5 ans, seule avec mes parents. Aujourd'hui, mon frère nous a rejoints, ainsi que deux employés. Cela nous permet de faire des roulements, car la boutique est ouverte de 9 h à 19 h 30

du lundi au samedi et le rayon fruits et légumes s'est grandement étendu. Je me suis beaucoup investie et formée, car j'aime savoir de quoi je parle. Le conseil est particulièrement important : dans le bio, c'est même la priorité. Il faut connaître la réglementation des produits, avoir des bases en nutrition, être au courant des contre-indications des compléments alimentaires (allergies à certaines plantes présentes dans ces compléments, par exemple). Je me forme autant que possible grâce au réseau La Vie Claire et aux fournisseurs. C'est très gratifiant de pouvoir aider un client. Je compte aussi suivre une formation sur la gestion d'entreprise afin d'être en mesure de faire évoluer la nôtre ou de prendre la suite de mes parents plus tard. ■



Lionel Gueraud, 38 ans
**RESPONSABLE ADJOINT DE MAGASIN,
CARREFOUR CITY, BORDEAUX (33)**

Après 10 ans dans l'industrie, Lionel souhaitait créer une entreprise. Des franchisés Carrefour City lui en ont donné l'opportunité en l'embauchant au poste de responsable adjoint. Depuis peu, il a entamé une formation d'adjoint évolutif pour gérer un magasin.

En tant qu'adjoint, j'exécute les mêmes tâches que les employés : caisse, mise en place des rayons, nettoyage, gestion des commandes et du stock, avec en plus un rôle de manager d'équipe et de responsable de l'hygiène et de la sécurité. Je suis attaché aux rayons tandis que le gérant a une vision globale du magasin. Je fais soit l'ouverture soit la fermeture, et j'ai la possibilité de faire évoluer les rayons, de choisir l'emplacement des produits, etc. Dans le commerce de proximité, nous avons beaucoup d'habités ; c'est important de faire bouger les choses pour ne pas laisser la clientèle et lui faire découvrir les nouveautés. Il faut aussi une bonne mémoire, non seulement pour se souvenir des clients et de leurs habitudes afin de les accompagner au quotidien, mais aussi pour se familiariser avec les quelque 5 000 références proposées. Côté management de l'équipe, je me sers

du bon sens, et j'essaie d'impliquer les collaborateurs en appliquant un management participatif. Je fixe des objectifs et, en fonction des résultats, je recadre ou je félicite. Dans tous les cas, c'est important de suivre l'évolution de chacun. Après 2 ans comme adjoint, Carrefour m'a proposé de me former pour reprendre un magasin en location gérance. Un rêve accessible à tous, à condition de démontrer une réelle motivation et de bonnes capacités de travail. ■

MON PARCOURS

J'ai obtenu un bac technologique, un BTS en maintenance des systèmes et un diplôme d'ingénieur. Après 10 ans dans l'industrie aéronautique, je voulais créer une entreprise à taille humaine. Je suis actuellement responsable adjoint chez Carrefour et le groupe me forme au poste d'adjoint évolutif. À terme, je pourrai monter ma société et gérer de manière autonome un Carrefour City, tout en m'approvisionnant aux entrepôts du groupe.



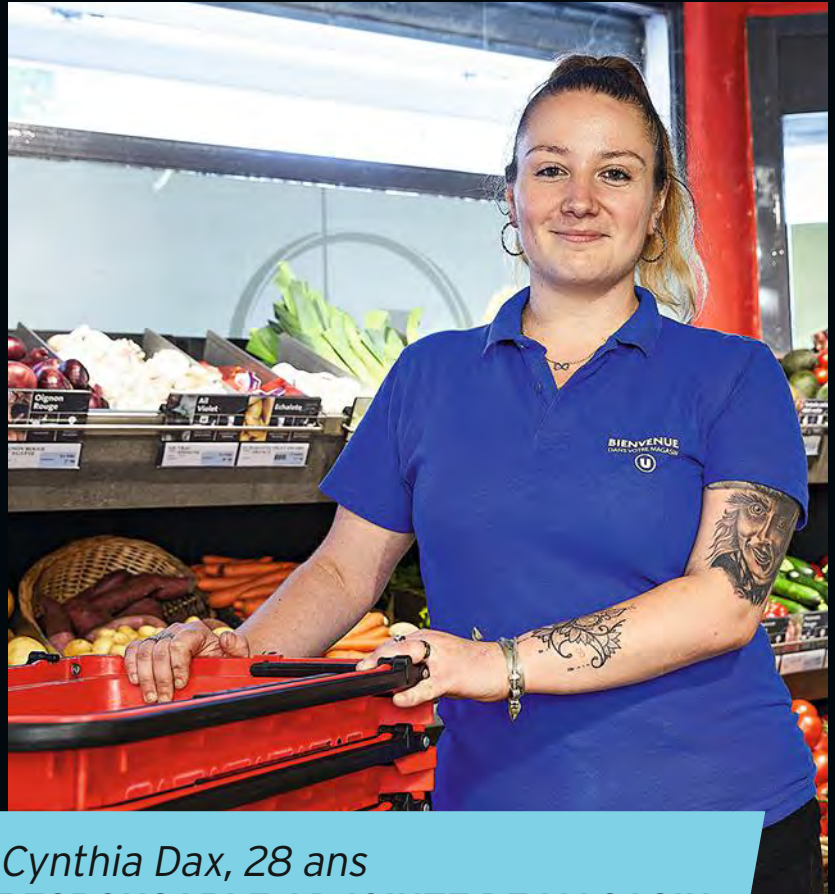
FICHE MÉTIER

RESPONSABLE ADJOINT/RESPONSABLE ADJOINTE DE MAGASIN

Formation : bac pro technicien conseil-vente en alimentation option produits alimentaires ; CQP vendeur conseil en épicerie ou CQP MUCCAD (manager d'unité commerciale du commerce alimentaire de détail). **Qualités :** autonomie, organisation, sens du service. **Salaire :** de 2 086,45 € à 2 175,57 € brut/mois, selon la classification de branche.

MON PARCOURS

J'ai arrêté mes études en classe de 1^{re} technologique. J'ai occupé ensuite différents postes: agente de tri à La Poste, auxiliaire de vie, aide à domicile... avant d'être embauchée comme hôtesse de caisse chez Lidl, puis chez Leclerc. J'ai commencé chez Utile avec un CDD saisonnier, avant de passer en CDI sur un poste d'employée polyvalente. Aujourd'hui, je suis responsable adjointe du magasin.



Cynthia Dax, 28 ans
**RESPONSABLE ADJOINTE DE MAGASIN,
UTILE, TOULON (83)**

Employée polyvalente dans un magasin de proximité du groupe U à ses débuts, Cynthia a fait ses preuves jusqu'à être nommée responsable adjointe. Une belle marque de confiance.

J'aime la polyvalence de mon travail. Chargée plus particulièrement du rayon frais, je déballe les produits qui sont livrés et je les mets en rayon en commençant par les surgelés, le frais, les pâtisseries, puis je donne un coup de main pour les autres rayons. Bien sûr, s'il y a du monde en caisse, je m'interromps pour venir à la rescousse. De même si un client a besoin d'un conseil. En général, effectuer la mise en rayon des produits et la préparation des commandes des clients qu'il faut

livrer m'occupe la matinée. L'après-midi, je prépare les commandes pour l'approvisionnement de mon rayon, j'appelle les fournisseurs de fruits et légumes qui nous livrent quotidiennement, puis je prends le relais à la caisse pour écourter l'attente des clients. Mais il y a souvent des imprévus à gérer: un collègue malade à remplacer, une livraison qui a pris du retard... Il est alors important de réagir vite. J'aime cette diversité des tâches et le fait que chaque journée soit différente. Je n'ai jamais le temps de m'ennuyer. Depuis que je suis adjointe, j'ai davantage de responsabilités. Je compte la caisse, je fais les ouvertures ou les fermetures, je remplace mes patrons quand ils ne sont pas là... C'est une preuve de confiance de leur part et une reconnaissance de mon travail qui fait plaisir. ■

FICHE MÉTIER

RESPONSABLE ADJOINT/RESPONSABLE ADJOINTE DE MAGASIN

Formation: bac pro technicien conseil-vente en alimentation option produits alimentaires; CQP vendeur conseil en épicerie ou CQP MUCCAD (manager d'unité commerciale du commerce alimentaire de détail). **Qualités:** autonomie, organisation, sens du service. **Salaire:** de 2086,45 € à 2175,57 € brut/mois, selon la classification de branche.



**Charlotte Entraigues, 27 ans
RESPONSABLE PRIMEUR,
FRUITI, ROYAN (17)**



Distinguée au concours Un des meilleurs ouvriers de France en 2019, lauréate des Rabelais des jeunes talents en 2014, Charlotte garde les pieds sur terre. Très polyvalente, elle maîtrise toutes les tâches qui lui permettront de reprendre le commerce primeur de ses parents.

Le magasin fait 250 m². Nous sommes actuellement cinq salariés et proposons en plus des fruits et légumes, un rayon d'épicerie fine et de fromage à la coupe. Comme je suis amenée, à terme, à reprendre le commerce, je participe aux prises de décisions avec mes parents et je touche à tout. En leur absence, je gère les achats, les ventes, la caisse, la gestion du personnel, etc. Les journées sont variées ! Nous faisons beaucoup de conseil à la clientèle, notamment lorsque nous mettons en avant des produits peu connus, ou en début de saison lorsque nous proposons de nouvelles variétés de fruits et légumes. Il faut alors être capable de donner des idées de recettes, mais aussi de faire des suggestions de préparation et de conservation. Il est également indispensable de connaître la saisonnalité des produits, de savoir juger

de leur maturité et de bien les présenter. Mon trophée aux Rabelais a été un premier tremplin, qui a aussi contribué à augmenter la notoriété de notre magasin. Le titre Un des meilleurs ouvriers de France est une reconnaissance de mes qualités professionnelles et m'a ouvert des portes puisqu'on m'a notamment proposé de former les jeunes en CAP primeur au CFA de La Rochelle. Faire évoluer notre entreprise et m'investir pour l'avenir du métier sont deux grandes satisfactions ! ■

MON PARCOURS

Après un bac technologique, j'ai préparé un BTS MCO*. J'ai ensuite été embauchée comme commerciale, chez un grossiste en fruits et légumes où j'avais effectué mon stage. Lorsque mes parents ont repris un commerce primeur et m'ont proposé de les rejoindre, je n'ai pas hésité.

* Management commercial opérationnel.

FICHE MÉTIER

RESPONSABLE PRIMEUR

Formation : CAP primeur ; CQP vendeur conseil primeur. **Qualités :** ambition, créativité, dynamisme. **Salaires :** de 2086,45 € à 2175,57 € brut/mois, selon la classification de branche.



**Léa Mangani, 29 ans
RESPONSABLE DE MAGASIN,
UTILE, MARSEILLE (13)**

MON PARCOURS

Après un bac technologique, j'ai préparé un DUT GEA*, complété par un cursus de 1 an en alternance en marketing et développement commercial à l'ESG (école de commerce). J'ai eu du mal à trouver mon entreprise d'accueil, alors j'ai effectué mon alternance dans le magasin de mon père. Ce n'est pas ce que j'envisionais mais cela m'a plu et j'ai signé un CDI.

* Gestion des entreprises et des administrations.

FICHE MÉTIER

RESPONSABLE DE MAGASIN

Formation: BTS MCO (management commercial opérationnel); DUT GEA (gestion des entreprises et des administrations) ou DUT TC (techniques de commercialisation); LP commerce et distribution; école de commerce; CQP vendeur conseil en épicerie ou CQP MUCCAD (manager d'unité commerciale du commerce alimentaire de détail). **Qualités:** adaptabilité, rigueur, sens de l'accueil. **Salaires:** de 2 616,52 € à 2 972,97 € brut/mois, selon la classification de branche.

Si Léa ne pensait pas au départ faire carrière dans la distribution, travailler aux côtés de son père a fini par la convaincre. Après avoir occupé tous les postes, elle est aujourd'hui capable de diriger le magasin avec lui.

J'ai commencé comme employée de vente dans le magasin de mon père, puis j'ai occupé successivement tous les postes. En 7 ans, j'ai ainsi pu grimper tous les échelons. Cela me permet aujourd'hui d'être polyvalente et de pouvoir gérer le magasin. Notre surface de vente est de 560 m² et nous avons 18 employés. Une bonne partie de mon temps est absorbée par le travail administratif: secrétariat, comptabilité,

gestion des paies, enregistrement des factures, etc. Mais j'alterne avec le terrain car j'ai du mal à rester trop longtemps assise. Nous nous relayons avec mon père pour être présents au magasin, qui reste ouvert 7 jours sur 7, mais je suis souvent là dès 6h du matin, notamment pour vérifier les caisses de la veille. Si un employé vient à manquer, je le remplace car la priorité est de continuer à faire tourner les rayons normalement. J'aime cette diversité ainsi que le contact avec les employés, les clients et les fournisseurs, que ce soit en direct ou par téléphone. C'est un travail dans lequel on ne compte pas ses heures, mais cela s'avère payant, car depuis que mon père a repris ce point de vente, le chiffre d'affaires a augmenté. C'est très gratifiant. La prochaine étape, c'est de prendre la direction de mon propre magasin, ce qui ne devrait pas tarder! ■



**Jonathan Navarro, 29 ans
RESPONSABLE DE COMMERCE BIO,
NATURÉO, SAINT-MAXIMIN (60)**

Passé par différentes enseignes, Jonathan a choisi il y a 2 ans de prendre la tête d'un magasin bio dont les valeurs lui correspondent. Responsable d'une quinzaine de personnes, il est tous les jours sur le terrain.

La base d'un magasin qui fonctionne bien repose sur une bonne équipe. Cela commence par le recrutement, mais aussi la gestion du personnel, qui occupe beaucoup de mon temps. Il faut être attentif, à l'écoute, et laisser suffisamment d'autonomie pour que chacun y trouve son compte. Je suis très polyvalent et donc capable, si besoin, de remplacer ou d'aider tous les collaborateurs. En tant que patron, je dois montrer l'exemple: je suis très souvent présent et ne compte pas mes heures. Je passe environ 50 % de mon temps sur le terrain et 50 % à faire de l'administratif. J'effectue les commandes, gère les stocks et les plannings, rencontre les fournisseurs, reçois régulièrement chaque employé en entretien, mets en place des actions de promotion, définis les axes stratégiques et les objectifs, analyse les résultats... Mais comme nous

sommes ouverts 7 jours sur 7, je dois aussi déléguer et avoir une organisation bien huilée. Pour cela, je peux compter sur mes deux adjoints. Ce métier peut être stressant, car nous sommes dans un environnement très concurrentiel et nous vendons beaucoup de produits périssables. Mais ce qui compte au final, c'est la satisfaction du client, sa fidélisation, notamment en gardant un magasin attrayant. ■

MON PARCOURS

Après mon bac scientifique et un DUT TC*, je suis sorti diplômé d'une école de commerce en alternance. En tant qu'étudiant, j'étais vendeur, ce qui m'a permis, après mes études, d'être embauché comme chef de rayon, puis chef de secteur dans une enseigne de sport. J'ai ensuite dirigé un magasin Casino en Ile-de-France, avant de prendre la direction d'un Naturéo, près de chez moi.

* Techniques de commercialisation.



FICHE MÉTIER

RESPONSABLE DE COMMERCE BIO

Formation: BTS MCO (management commercial opérationnel); DUT GEA (gestion des entreprises et des administrations) ou DUT TC (techniques de commercialisation); LP commerce et distribution; école de commerce; CQP vendeur conseil en produits biologiques ou CQP MUCCAD (manager d'unité commerciale du commerce alimentaire de détail).
Qualités: organisation, polyvalence, rigueur. **Salaires:** de 2 616,52 € à 2 972,97 € brut/mois, selon la classification de branche.

MON PARCOURS

Après mon bac professionnel, je voulais gagner ma vie. Pendant 3 ans, j'ai été employé de libre-service dans un Leclerc avant de trouver un poste d'adjoint de direction chez Marché + (devenu Carrefour City). Après 2 ans en tant qu'adjoint évolutif, j'ai pris la direction d'un magasin 8 à Huit pendant 15 mois, puis celle d'un Carrefour Contact.



David Louis-Théodor, 34 ans
**GÉRANT DE MAGASIN,
 CARREFOUR CONTACT, VASSY (14)**

Après une première expérience pendant les vacances scolaires en supermarché, David a choisi de faire carrière dans le commerce de proximité. En quelques années, il a su évoluer, jusqu'à devenir patron franchisé d'un Carrefour Contact.

La formation d'adjoint évolutif a été un accélérateur dans ma carrière. Elle a véritablement joué le rôle d'ascenseur social, en me permettant de gagner en compétences et en responsabilités. Au bout de 2 ans, j'ai validé le test qui m'a permis de prendre la gestion d'un magasin. Je travaille aujourd'hui avec ma femme qui a, elle aussi, suivi cette formation; nous avons huit employés et apprentis. Le magasin est ouvert de 8 h à 20 h mais notre journée com-

mence à 6 h 45: nous réceptionnons la marchandise, remplissons les rayons, cuisons le pain avant l'ouverture, etc. Je suis beaucoup sur le terrain, même si l'après-midi est davantage consacré à l'administratif: factures, versements à la banque, gestion des congés et des absences, paies, etc. J'aime travailler dans une bonne ambiance et je m'efforce de donner l'exemple. La gestion de l'équipe est cependant ce qu'il y a de plus compliqué. Depuis que j'ai repris le magasin, nous avons doublé le chiffre d'affaires. Pour attirer les clients, j'ai multiplié les services: en plus des rayons boucherie-charcuterie et boulangerie, nous avons une station essence, un dépôt pressing, nous vendons des bouteilles de gaz, des carnets de timbres, de la presse, et bientôt nous serons relais colis! ■

FICHE MÉTIER

GÉRANT/GÉRANTE DE MAGASIN

Formation: BTS MCO (management commercial opérationnel); DUT GEA (gestion des entreprises et des administrations) ou DUT TC (techniques de commercialisation); LP commerce et distribution; école de commerce; CQP vendeur conseil en épicerie ou CQP MUCCAD (manager d'unité commerciale du commerce alimentaire de détail). **Qualités:** motivation, organisation, polyvalence. **Salaires:** variable selon le magasin et le chiffre d'affaires.



Jennifer Drabek, 31 ans
**GÉRANTE DE MAGASIN,
CARREFOUR EXPRESS, TOULOUSE (31)**

Jennifer a découvert la vente en magasin de proximité lors d'un job étudiant. Motivée et passionnée, elle a gravi tous les échelons, d'employée polyvalente à gérante de magasin, grâce aux formations internes du groupe Carrefour.

Je suis locataire gérante d'un Carrefour Express. C'est une formule qui permet de se lancer en franchise avec peu de capital, tout en étant accompagné par un grand groupe qui offre son expertise dans le domaine alimentaire, sur tous les rayons du magasin (épicerie, produits frais, fruits et légumes...), la gestion, l'informatique et le social. C'est un filet de sécurité. Si la plupart des produits proposés en magasin viennent de la centrale d'achats Carrefour, je peux également faire appel à des producteurs locaux que je sélectionne. Cela permet de me démarquer de la concurrence. Au fur et à mesure, je me suis constituée une équipe de neuf personnes, dont deux adjoints sur lesquels je peux compter. Le matin, je suis au magasin pour l'ouverture, la réception des marchandises et la mise en rayon. L'après-midi est en général réservé à l'administratif : factures, commandes, logistiques, plannings, etc. Je me lève à 5h du matin ; mais je termine

ma journée à 16h pour aller chercher mes enfants à l'école. Ayant commencé en bas de l'échelle, je comprends les demandes de mes employés et je suis à leur écoute. Au départ, ce n'est pas facile de manager et il ne faut vraiment pas compter ses heures. Être responsable, c'est aussi prendre les bonnes décisions. D'ici 2 ans, je projette d'acheter mon propre magasin en franchise ; ainsi, je serai propriétaire de mon fonds de commerce au lieu d'être locataire. ■

MON PARCOURS

Après mon bac économique et social, j'ai préparé un BTS ESF*, puis le diplôme d'État de conseiller en économie sociale et familiale. Pendant mes études, je travaillais durant les week-ends et les vacances scolaires dans un magasin 8 à Huit, où j'ai été embauchée comme employée polyvalente. Par la suite, j'ai suivi des formations internes diplômantes pour devenir responsable de rayon, puis entrepreneure de petites entreprises, ce qui m'a permis d'évoluer.

* Économie sociale et familiale.



FICHE MÉTIER

GÉRANT/GÉRANTE DE MAGASIN

Formation : BTS MCO (management commercial opérationnel) ; DUT GEA (gestion des entreprises et des administrations) ou DUT TC (techniques de commercialisation) ; LP commerce et distribution ; école de commerce ; CQP vendeur conseil en épicerie ou CQP MUCCAD (manager d'unité commerciale du commerce alimentaire de détail). **Qualités :** motivation, organisation, polyvalence. **Salaires :** variable selon le magasin et le chiffre d'affaires.

MON PARCOURS

Après un bac scientifique et une école d'ingénieurs, j'ai travaillé chez Renault, en région parisienne. Au bout de 15 ans, je souhaitais revenir dans ma région natale. Un bilan de compétences m'a orientée vers la reprise d'entreprise. À titre personnel, je consommait de plus en plus de produits bio. J'ai trouvé ce magasin près de chez moi et je me suis lancée après une formation à la reprise d'entreprise.



Marjorie François, 47 ans
GÉRANTE DE MAGASIN BIO,
SAVEUR NATURE, VILLEFRANCHE-SUR-SAÔNE (69)

Ingénieure de formation, Marjorie souhaitait un travail plus en phase avec ses valeurs. Elle a repris un commerce de produits biologiques près de Lyon et a réussi à le rendre rentable en 2 ans grâce à sa forte implication.

La reprise de Saveur Nature correspond, pour ma famille et moi, à un changement de vie. Il est bien sûr important de développer le chiffre d'affaires et de pérenniser l'activité, ce que nous avons réussi à faire au bout de 2 ans, mais aussi de développer une vision plus humaine de la gestion d'entreprise. Nous souhaitons alimenter une filière bio, participer à l'économie locale et créer des liens avec les clients comme avec les fournisseurs. J'insiste beaucoup sur le conseil et l'accompagnement

de notre clientèle. Cela nécessite de se mettre au niveau de chacun : nos clients peuvent être très engagés écologiquement ou au contraire novices. Au début, pour bien comprendre les rouages de mon activité, je faisais tout. Maintenant, je délègue davantage, notamment pour passer les commandes, réceptionner les livraisons ou réapprovisionner les rayons. Mon rôle est plus administratif : factures, paies, embauches, plannings, etc. J'interviens aussi pour régler les petits dysfonctionnements ou pour pallier une absence. J'aime cette variété des tâches. En tant que responsable de magasin indépendant, j'ai adhéré à une coopérative de magasins bio dans laquelle je m'implique beaucoup. C'est gratifiant de travailler en accord avec ses valeurs et de faire bouger les choses. Lorsque, à la suite à d'une action commune, une école ou un club sportif consomme davantage bio, c'est une petite victoire! ■

FICHE MÉTIER

GÉRANT/GÉRANTE DE MAGASIN BIO

Formation : BTS MCO (management commercial opérationnel); DUT GEA (gestion des entreprises et des administrations) ou DUT TC (techniques de commercialisation); LP commerce et distribution; école de commerce; CQP vendeur conseil en produits biologiques ou CQP MUCCAD (manager d'unité commerciale du commerce alimentaire de détail). **Qualités :** organisation, polyvalence, sens de l'initiative. **Salaires :** variable en fonction du chiffre d'affaires.



**Mahdi Abbassi, 30 ans
DIRECTEUR DE MAGASIN,
MY AUCHAN, FONTENAY-AUX-ROSES (92)**



Mahdi a gravi un à un les échelons de la grande distribution, jusqu'à reprendre un My Auchan en franchise. Après 1 an d'exploitation, il est prêt à ouvrir une seconde enseigne. Une vraie réussite qui s'appuie sur beaucoup de travail et une gestion sans faille.

Si je peux aujourd'hui envisager l'ouverture d'un second magasin, c'est parce que j'ai beaucoup travaillé et formé une équipe solide sur laquelle je peux compter. La gestion des ressources humaines est primordiale pour moi. Le commerce alimentaire n'est pas un secteur vers lequel on doit s'orienter par dépit; j'ai cherché des collaborateurs motivés et qui souhaitaient évoluer. Je m'efforce de leur faire des plannings stables pour qu'ils puissent s'organiser et je leur donne un périmètre dans lequel ils sont autonomes. Dès lors, je donne une bonne dynamique et je peux déléguer, tout en restant vigilant. Je suis aidé par une personne à mi-temps pour l'administratif. Ainsi, en début de semaine, je profite du calme relatif du magasin pour rencontrer les fournisseurs, la banque, la mairie, etc. C'est important d'établir des liens dans ma zone d'influence. Cela permet d'anticiper ce qui va se passer

aux alentours de mon commerce pour faire évoluer mon offre. En fin de journée et le dimanche, je suis presque toujours en renfort à la caisse. Ainsi, je reste en contact avec les clients et à l'écoute de leurs besoins. Le commerce de proximité est très prometteur mais il faut beaucoup de volonté pour réussir. On doit être très disponible et résistant au stress, mais c'est aussi gratifiant car on peut vite mesurer le résultat de ses efforts. ■

MON PARCOURS

Après un bac technologique, j'ai préparé un BTS MCO*, puis j'ai commencé à travailler dans la grande distribution. J'ai occupé tous les postes, depuis celui d'employé à celui d'adjoint, et même de merchandiser pour voir tous les aspects du secteur. Souhaitant me mettre à mon compte, j'ai repris un magasin après 6 mois de formation interne.

* Management commercial opérationnel.

FICHE MÉTIER

DIRECTEUR/DIRECTRICE DE MAGASIN

Formation: BTS MCO (management commercial opérationnel); DUT GEA (gestion des entreprises et des administrations) ou DUT TC (techniques de commercialisation); LP commerce et distribution; école de commerce; CQP vendeur conseil en épicerie ou CQP MUCCAD (manager d'unité commerciale du commerce alimentaire de détail). **Qualités:** dynamisme, leadership, ténacité. **Salaires:** variable en fonction du chiffre d'affaires.



**Cyril Coniglio, 43 ans
CAVISTE,
RHÔNE MAGNUM, PONT-DE-L'ISÈRE (26)**

MON PARCOURS

Après la classe de 2^{de}, j'ai voulu m'orienter vers un secteur qui recrutait. J'ai préparé un BEP commercialisation et services en restauration* qui m'a permis de découvrir le métier de sommelier.

J'ai poursuivi avec une MC** sommellerie et j'ai travaillé pour des restaurants étoilés. J'ai ensuite été responsable commercial d'un domaine viticole pendant 10 ans avant d'ouvrir ma cave.

* Diplôme intermédiaire du bac professionnel du même nom.
** Mention complémentaire.

Après des années sur la route à représenter un domaine viticole, je voulais me poser, revenir au client final et vendre des produits variés. Aujourd'hui, j'ai 450 références de vins et champagnes qui représentent 60 % de mes ventes, une centaine de spiritueux et une soixantaine de bières, la plupart locales. J'ai également développé des ateliers de dégustation qui marchent bien, grâce à mon titre de meilleur caviste. Depuis 4 ans, mon épouse travaille

avec moi; elle a passé le CQP vendeur conseil caviste. Notre métier nécessite de se former et de s'informer continuellement. Chaque année, je me rends sur des salons pour goûter les derniers millésimes de mes producteurs ou découvrir des pépites; je vais ensuite voir les vignobles dont elles sont issues. Je fais cela pendant mes jours de repos car, le reste du temps, je suis à la cave. Caviste est un métier passion mais nous avons la chance de vendre un produit plaisir. Il est important de bien connaître ses bouteilles: les caractéristiques mais aussi l'histoire du producteur ou du domaine. Je conseille chaque client en essayant de cerner son profil gustatif: plutôt vin rouge ou blanc? Français ou étranger? Léger ou corsé? Traditionnel ou aventureux? En tant que chef d'entreprise, je n'oublie pas l'administratif: factures, commandes, taxes, etc. C'est essentiel de ne pas se laisser déborder. ■

FICHE MÉTIER

CHEF/CHEFFE D'ENTREPRISE CAVISTE

Formation: BTS MCO (management commercial opérationnel); DUT GEA (gestion des entreprises et des administrations) ou DUT TC (techniques de commercialisation); LP commerce et distribution; école de commerce; CQP vendeur conseil caviste ou CQP MUCCAD (manager d'unité commerciale du commerce alimentaire de détail). **Qualités:** passion, rigueur, sens de l'initiative. **Salaires:** variable en fonction du chiffre d'affaires.



Thomas Benillouz, 36 ans
COFONDATEUR ET COGÉRANT DE MAGASINS, APERITIV, NICE ET CANNES (06)

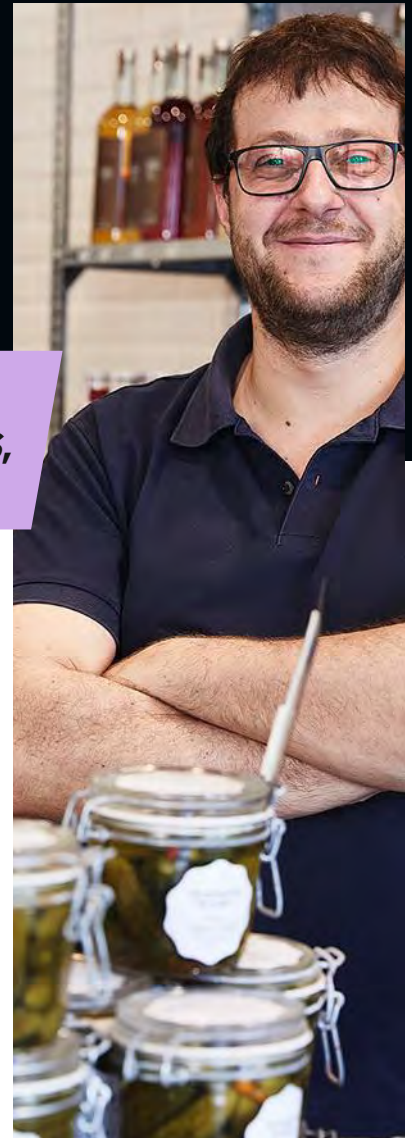
Grâce à un concept innovant élaboré avec un ancien collègue, Thomas s'est lancé dans la création d'entreprise alimentaire de proximité. Un pari gagné puisque les deux associés viennent d'ouvrir leur troisième magasin!

Le concept d'Aperitiv est simple: réunir en un seul lieu tout ce qu'il faut pour l'apéritif, c'est-à-dire une cave à vin, une fromagerie, une charcuterie et une épicerie. Nous avons travaillé plus de 1 an sur notre concept pour créer la charte visuelle, penser l'agencement du magasin, choisir les produits, la tarification, etc. Au départ, nous le faisons les week-ends, en plus de notre travail, mais au bout d'un moment il a fallu démissionner pour avancer, sans être certains néanmoins que notre projet tiendrait la route. Ouvrir un magasin nécessite de trouver le bon local, d'obtenir le soutien des banques, de se familiariser avec les aspects juridiques de la création d'entreprise, d'apprendre les bases du marketing... C'est très vaste! Aujourd'hui, nous nous répartissons les choses: je m'occupe des ressources humaines, des questions juridiques, de l'offre alimentaire et des normes

d'hygiène, tandis que mon associé prend en charge la comptabilité et les finances, les boissons, le graphisme et la communication. Nous essayons d'alterner 1 semaine en magasin et 1 semaine de travail administratif mais nous mêlons forcément les deux. Même si nous avons embauché cinq salariés, je souhaite rester en partie sur le terrain, car cela me permet de sentir les choses et c'est aussi très agréable et gratifiant de voir les résultats de son travail. ■

MON PARCOURS

Après un bac économique, j'ai intégré une école de commerce, sans avoir de projet précis. Pour mon stage de césure, puis à l'issue de ma formation, j'ai été embauché comme consultant. J'ai rencontré mon associé sur mon lieu de travail: nous parlions de créer une entreprise autour de la machine à café, jusqu'au jour où nous avons eu l'idée de fonder Aperitiv.



FICHE MÉTIER

CHEF/CHEFFE D'ENTREPRISE COMMERCE ALIMENTAIRE

Formation: BTS MCO (management commercial opérationnel); DUT GEA (gestion des entreprises et des administrations) ou DUT TC (techniques de commercialisation); LP commerce et distribution; école de commerce; CQP vendeur conseil caviste ou CQP MUCCAD (manager d'unité commerciale du commerce alimentaire de détail). **Qualités:** curiosité, disponibilité, polyvalence. **Salaires:** variable en fonction du chiffre d'affaires.

MON PARCOURS

J'ai passé un bac technologique suivi d'un BTS en hôtellerie-restauration. Dans le même temps, je travaillais avec un fromager sur les marchés et je me suis passionnée pour le produit. J'ai alors souhaité préparer le CQP vendeur conseil en crèmerie-fromagerie en alternance chez Androuet, un grand nom du métier, qui m'a ensuite embauchée. Lorsque j'ai trouvé un local à Pont-l'Évêque, je me suis lancée.



Annabelle Leplé, 30 ans
CRÉMIÈRE-FROMAGÈRE,
LA FROMAGERIE D'ANNABELLE, PONT L'ÉVÊQUE (14)

Lyre de bronze du Salon du fromage en 2012 et lauréate des Rabelais des jeunes talents à deux reprises, Annabelle, passionnée par les produits fromagers, s'est mise à son compte en Normandie, revivifiant ainsi le centre-ville de sa ville d'adoption.

Travailler sur les marchés m'a aidée à dépasser ma timidité. Chez Androuet, où j'ai préparé mon CQP en alternance, j'ai développé un réseau, notamment de producteurs. Après une expérience comme responsable de boutique, il ne me restait plus qu'à trouver où m'installer. Bizarrement, il n'y avait pas de fromagerie à Pont-l'Évêque, ville pourtant connue pour le fromage du même nom. Elle ne compte que 4 500 habitants, mais il y a aussi une

clientèle de passage. Pour cela, je ne propose pas exclusivement des produits de Normandie. J'ai environ 150 fromages différents, de toute l'Europe. Afin de fidéliser les clients, je soigne la décoration de ma boutique: je mets chaque semaine un nouveau fromage en avant et je fais des animations. Par exemple, durant le Tour de France, je présente un fromage correspondant à chaque étape. On ne peut pas faire ce métier si on n'est pas passionné. Les clients viennent pour le conseil et pour qu'on leur raconte une histoire autour des fromages. Cela nécessite d'avoir des connaissances en histoire, en géographie, bref, une bonne culture générale. En tant que cheffe d'entreprise, je fais environ 1 heure par jour d'administratif (factures, commandes, etc.). Je veille particulièrement à l'hygiène, primordiale dans notre métier, et à l'affinage de mes produits. Le sérieux et la rigueur sont de mise pour durer. ■

FICHE MÉTIER

CHEF/CHEFFE D'ENTREPRISE CRÈMERIE-FROMAGERIE

Formation: CAP crémier-fromager; BTS MCO (management commercial opérationnel); DUT GEA (gestion des entreprises et des administrations) ou DUT TC (techniques de commercialisation); LP commerce et distribution; école de commerce; CQP vendeur conseil en crèmerie-fromagerie ou CQP MUCCAD (manager d'unité commerciale du commerce alimentaire de détail). **Qualités:** curiosité, passion, rigueur. **Salaire:** variable en fonction du chiffre d'affaires.



**Florian Gargaro, 37 ans
PRIMEUR SUR MARCHÉ,
GARGARO PRIMEURS, COURBEVOIE (92)**



Après avoir travaillé 12 ans dans la musique, Florian décide de reprendre l'entreprise primeur créée par son grand-père dans les années 1950. Il privilégie la qualité et le conseil tout en amenant une touche de modernité avec des services innovants.

Gargaro Primeurs est présent sur les marchés de Courbevoie, du mercredi au dimanche. Nous n'avons pas de boutique, c'est un choix. Je commence très tôt, à 2h30 du matin, pour aller effectuer les achats de fruits et légumes à Rungis, puis tout installer sur le marché, mais je termine ma journée à 16h, ce qui me permet de voir mes enfants. Je travaille avec ma femme et deux salariés, plus un extra le week-end. Mon épouse se charge de la comptabilité, je fais les achats et le montage-démontage qui est assez physique. Nous privilégions la qualité des produits, ce qui a un coût. Alors je n'hésite pas à les faire goûter pour que les clients puissent comparer. Nous avons un rôle pédagogique pour inciter à consommer mieux. Les clients sont demandeurs de conseils, mais aussi de services. J'ai ainsi développé la livraison de corbeilles de fruits pour les entreprises et j'ai créé une application

qui permet aux clients de commander leurs fruits et légumes en ligne, puis de venir les chercher au marché sans faire la queue. Nous avons déjà près de 200 commandes par mois, surtout des personnes âgées, mais je souhaiterais maintenant intéresser davantage les jeunes. La société évolue et il faut se remettre en question pour répondre aux demandes nouvelles. Nos clients peuvent payer par carte bleue, avec leur téléphone et en titres-restaurants. ■

MON PARCOURS

Après mon bac technologique, j'ai intégré l'Académie internationale de musique de Nancy, puis j'ai été embauché comme responsable technique par un gros importateur d'instruments, tout en aidant mon père sur les marchés le week-end. Quand mes parents ont pris leur retraite, cela m'a semblé naturel de reprendre l'affaire familiale.

FICHE MÉTIER

CHEF/CHEFFE D'ENTREPRISE PRIMEUR

Formation: CAP primeur; BTS MCO (management commercial opérationnel); DUT GEA (gestion des entreprises et des administrations) ou DUT TC (techniques de commercialisation); LP commerce et distribution; école de commerce; CQP vendeur conseil primeur ou CQP MUCCAD (manager d'unité commerciale du commerce alimentaire de détail). **Qualités:** organisation, passion, sens de l'innovation. **Salaires:** variable en fonction du chiffre d'affaires.

À CHACUN SON PARCOURS

Du CAP* ou du baccalauréat jusqu'à la licence professionnelle ou un diplôme d'école de commerce, en alternance ou en apprentissage, les parcours de Christelle, Lionel, Agathe, Quiterie et Thomas l'attestent : à tous niveaux d'études, il est possible d'accéder aux métiers du commerce alimentaire de proximité et d'évoluer grâce à la formation continue.

MOF*

BTS* 2^{DE} ANNÉE

BTS* 1^{RE} ANNÉE

BACCALAURÉAT

PROFESSIONNEL

TERMINALE
PROFESSIONNELLE

CAP*
2^{DE} ANNÉE

1^{RE}
PROFESSIONNELLE

CAP*
1^{RE} ANNÉE

2^{DE}
PROFESSIONNELLE

CLASSE DE TROISIÈME



p.7

Christelle, 40 ans

Après la 3^e, Christelle suit la voie professionnelle en apprentissage dans le domaine de la vente avant d'être embauchée par son entreprise.



p.13

Lionel, 38 ans

Diplômé d'une école d'ingénieurs, Lionel travaille 10 ans dans l'industrie, puis se réoriente vers la gérance d'un magasin grâce à la formation interne.

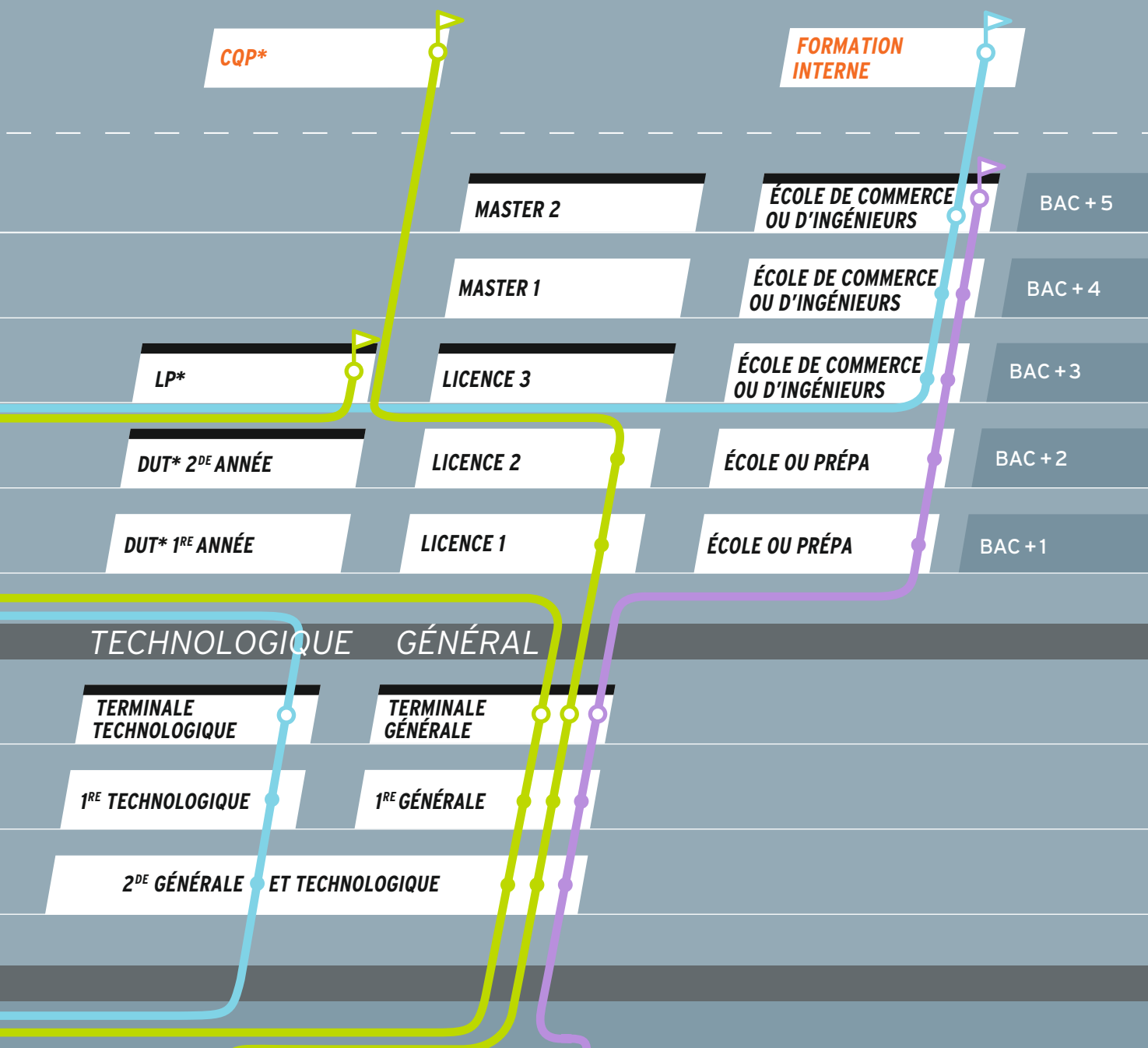


p.8

Agathe, 28 ans

Son bac en poche, Agathe veut conjuguer commerce et cuisine : après son BTS*, elle obtient une LP* en commercialisation du vin.

POUR ALLER PLUS LOIN
www.onisep.fr
www.cap-primeur.fr
www.cap-cremier-fromager.fr



p.10

Quiterie, 25 ans

Pendant sa licence en histoire, Quiterie travaille chez un fromager. Cela lui plaît tant qu'elle passe un CQP* vendeur conseil en crèmerie-fromagerie en alternance.



p.23

Thomas, 36 ans

Diplômé d'une école de commerce, Thomas devient consultant. Avec un collègue, il crée son entreprise basée sur un nouveau concept. Pari réussi !

LÉGENDE

* Retrouvez les déroulés des sigles des diplômes dans les pages suivantes.

FORMATION CONTINUE

ANNÉE D'EXAMEN



Dernier diplôme acquis

LES DIPLÔMES DU SECTEUR

CAP*, bacs professionnels, BTS*, licences professionnelles, diplômes d'écoles de commerce... toutes les formations du secteur sont présentées ici. La plupart peuvent être suivies par la voie scolaire ou en apprentissage. Un focus explicite les diplômes dispensés en formation continue.

CAP*

Après la 3^e En 2 ans

En CFA*

Quatre CAP (certificats de qualification professionnelle) sont proposés dans la filière. Ils se préparent en 2 ans après la 3^e, en 1 an après un premier CAP, ou en 3 ans en cas de difficultés. Deux sont orientés vers la vente : le CAP employé de vente spécialisé et le CAP employé de commerce multi-spécialités. Le CAP primeur et le CAP crémier-fromager allient la formation sur le produit à la vente et au conseil à la clientèle.

■ CAP employé de vente spécialisé option A produits alimentaires

■ CAP employé de commerce multi-spécialités

■ ■ ■ CAP primeur

■ ■ CAP crémier-fromager

À noter : Auparavant, les primeurs et les fromagers apprenaient leur métier sur le terrain, seuls ou grâce à des formations courtes ou des CQP* (voir p. 29). Créés à la rentrée 2018, le CAP primeur et le CAP crémier-fromager forment des jeunes motivés à un métier reconnu. Connaissance du produit, présentation (pancartage, étiquetage, mise en rayon...), vente et accueil du client, encaissement, approvisionnement (contact avec les fournisseurs), réception et stockage : rien n'est oublié de tout ce qui se passe avant, pendant, voire après la vente, avec la fidélisation du client. Aujourd'hui, une vingtaine de centres de formation proposent le CAP primeur ou le CAP crémier-fromager.

BAC PROFESSIONNEL

Après la 3^e En 3 ans

En lycée professionnel ou CFA*

Un seul bac professionnel vise le secteur et permet de poursuivre en BTS*.

■ Bac pro technicien conseil-vente en alimentation option produits alimentaires

BTS*

Après le bac En 2 ans

En lycée ou en école

Le BTS (brevet de technicien supérieur) débouche directement sur l'emploi, ou sur une poursuite d'études en licence professionnelle. Il est possible de l'effectuer en apprentissage.

■ ■ BTS MCO (management commercial opérationnel)

DUT*

Après le bac En 2 ans

En IUT*

Les DUT (diplômes universitaires de technologie) permettent d'accéder au marché du travail, mais la plupart des diplômés poursuivent leurs études. Il est possible de les faire en apprentissage.

■ ■ DUT GEA (gestion des entreprises et des administrations)

■ ■ DUT TC (techniques de commercialisation)

LP*

Après un bac +2 En 1 an

À l'université ou en IUT*

Une LP (licence professionnelle) intéresse le secteur du commerce alimentaire de proximité. Les études comprennent un stage de 4 à 6 mois. La LP peut aussi s'effectuer en apprentissage.

■ LP commerce et distribution

DIPLÔMES D'ÉCOLES DE COMMERCE

Après le bac En 5 ans

Après une classe prépa

ou un bac +2 En 3 ans

Des écoles de commerce généralistes recrutant après le bac ou après un bac +2 (BTS* par exemple) peuvent mener à des postes en stratégie commerciale ou de direction d'entreprise. Les diplômés pourront notamment piloter un réseau de plusieurs magasins grâce à leurs connaissances pointues en gestion. En 3 ans après le bac, ces écoles peuvent délivrer des bachelors. Ces diplômes font la part belle à la professionnalisation et à l'internationalisation. Ils peuvent avoir comme dominante le marketing, la vente, le management, la gestion, etc.

Réforme des DUT

Une réforme des DUT est en cours d'élaboration. Elle envisage la création de bachelors universitaires de technologie qui se dérouleraient en 3 ans.

LE TITRE MOF*

Créé en 1924 et organisé tous les 3 ou 4 ans, le concours Un des meilleurs ouvriers de France distingue, pour leur excellence, les meilleurs professionnels d'un secteur. Il est reconnu comme un diplôme de niveau bac + 2. Pour y participer, il faut être âgé d'au moins 23 ans. Obtenir le titre Un des meilleurs ouvriers de France est la garantie de booster son commerce, d'être davantage sollicité et médiatisé. Michel Fouchereau, un des meilleurs ouvriers de France fromager depuis 2004, explique : « C'est l'aboutissement d'un travail sur soi-même. Cela permet d'interroger son positionnement par rapport à un métier : qu'est-ce que je vaudrais après toutes ces années d'expérience ? Il s'agit également d'être reconnu par des maîtres professionnels pour l'excellence de son savoir-faire dans un métier d'artisan. Ce concours reste pour la clientèle le symbole du savoir-faire, de la connaissance, de la qualité, et de la transmission éducative de l'artisanat. »

Familles de métiers

- COMMERCE/ACCUEIL
- VENTE/CONSEIL
- MANAGEMENT/DIRECTION
- ENTREPRENEURIAT

EN FORMATION CONTINUE

Il existe différents moyens pour continuer de se former et d'intégrer les évolutions des métiers et les tendances de consommation :

- les formations courtes de 1 à plusieurs jours ; elles peuvent porter sur le perfectionnement des gestes techniques, la connaissance des produits, les nouveaux services ou outils, etc. ;
- les CQP* de quelques mois.

LES CQP (CERTIFICATS DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE)

Créés et délivrés par la branche professionnelle, les CQP sanctionnent l'acquisition de compétences liées à un métier. Il en existe sept dans la branche du commerce alimentaire de proximité.

- Un premier CQP forme aux caractéristiques générales des produits d'alimentation (produits laitiers, fruits et légumes, épicerie conventionnelle et biologique, vins et spiritueux...), à la relation client et au stockage des produits :

■ CQP employé de vente du commerce alimentaire de détail

- Un second, le CQP vendeur conseil se décline en cinq spécialités permettant d'acquérir des compétences approfondies sur un produit particulier : vins, fruits et légumes, fromages, produits bio, épicerie (multi-produits).

■ ■ CQP vendeur conseil caviste

■ ■ ■ CQP vendeur conseil primeur

■ ■ ■ CQP vendeur conseil en crèmerie-fromagerie

■ ■ ■ CQP vendeur conseil en produits biologiques

■ ■ ■ CQP vendeur conseil en épicerie

- Un troisième CQP permet d'étendre son expertise, des produits au management, et de gérer une équipe ou un commerce alimentaire de détail :

■ ■ ■ CQP MUCCAD (manager d'unité commerciale du commerce alimentaire de détail)

Sigles

BTS : brevet de technicien supérieur
CAP : certificat d'aptitude professionnelle
CFA : centre de formation d'apprentis
CQP : certificat de qualification professionnelle

DUT : diplôme universitaire de technologie
IUT : institut universitaire de technologie
LP : licence professionnelle
MOF : Un des meilleurs ouvriers de France

6 QUESTIONS/RÉPONSES

Les formations du commerce alimentaire de proximité accueillent les jeunes de tous niveaux, avec ou sans diplôme. Comment choisir son cursus, et avec quelles perspectives ? Des experts répondent à vos questions.

1 QUELS SONT LES AVANTAGES DE L'APPRENTISSAGE ?

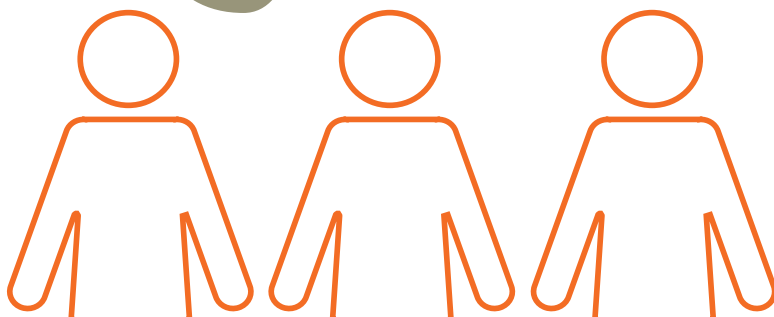
L'apprentissage permet cet aller-retour permanent entre l'entreprise et le CFA* ou le lycée. C'est la meilleure passerelle vers l'emploi. La formation est gratuite pour l'apprenti, qui perçoit un revenu variable en fonction de l'année de formation et de son âge. Outre cette rémunération, l'alternance est un bon moyen d'acquérir la pratique d'un métier. Yvan Riocreux, formateur pour le CAP* primeur et les CQP* de branches alimentaires, le confirme : « En CFA avec un formateur, le geste est répété pour être ensuite appliqué en magasin. Il y a des temps pour se confronter à la réalité du métier et des temps pour réfléchir, reposer des questions au formateur. » François Marchier, directeur adjoint du CFA du CIFCA* à Paris ajoute que la formule de l'apprentissage est « idéale car le CFA délivre le complément de formation que le jeune reçoit également en magasin, il s'adapte à la réalité de l'entreprise ».

**PRATIQUE
D'UN MÉTIER**

**PASSERELLE
VERS L'EMPLOI**

**GRATUITÉ
DE LA
FORMATION**

RÉMUNÉRATION



2 QUELS HORIZONS AVEC UN CAP* ?

« Le CAP offre une formation proche du compagnonnage, estime Yvan Riocreux, formateur pour le CAP* primeur et les CQP* de branches alimentaires. C'est le ticket d'entrée au cœur d'un métier. On y acquiert un savoir-faire, mais aussi un savoir-être, une posture. En CAP, nous formons des professionnels qualifiés. Ce diplôme véhicule une image de tradition. » Les CAP phares du secteur sont les CAP employé de vente spécialisé; employé de commerce multi-spécialités; primeur; crémier-fromager. « Le CAP garantit un travail et peut être considéré comme un premier niveau de prise en main d'un secteur, confie Yvan Riocreux. Il est cependant possible de poursuivre en bac professionnel car c'est un diplôme généraliste. » D'après François Marchier, directeur adjoint du CFA* du CIFCA* à Paris, « l'environnement sera le même qu'en CAP, l'enseignement reprend les principales matières du CAP mais les élèves vont suivre également des enseignements dédiés à la relation clientèle ».

3 CAP* PRIMEUR ET FROMAGER: QUELS ATOUTS?

Le CAP* crémier-fromager et le CAP primeur forment des professionnels complets, comme l'atteste François Marchier, directeur adjoint du CFA* du CIFCA* à Paris : « En CAP primeur, les élèves apprennent à faire de la découpe fraîche (prêt-à-consommer), à placer le produit dans un conditionnement adéquat, à réaliser des préparations spécifiques: jus, smoothies, brochettes de fruits, soupes, etc. En CAP crémier-fromager, les savoirs tournent autour de la coupe d'un fromage, car nous n'utilisons pas le même outil pour couper un brie et un comté; les élèves savent faire des préparations spécifiques comme des brochettes de fromages, des plateaux ou des yaourts. Enfin, il y a une formation de laboratoire pour apprendre les normes d'hygiène liées au produit manipulé. »



4 UN CQP*: POUR QUEL PROJET?

Les CQP* sont des formations développées par et pour les branches professionnelles, à destination, souvent, d'un public en reconversion. Mais pas seulement. Pour Yvan Riocreux, formateur pour le CAP* primeur et les CQP de branches alimentaires, « les CQP sont une manière de faire entrer des talents sur la base de nos métiers. Comme les CAP, ils sont très appréciés des professionnels ». Michel Fouchereau, un des meilleurs ouvriers de France fromager, ajoute : « En CAP, on recherche des personnes motivées qui ont envie d'apprendre. En CQP, il y a parfois des jeunes qui ont un diplôme de la formation initiale et qui cherchent à approfondir leurs connaissances sur un produit. Beaucoup le font pour s'installer ou reprendre une entreprise, ou encore pour mieux connaître un secteur et se conforter dans la décision de se lancer dans l'aventure. »

Sigles

CAP : certificat d'aptitude professionnelle
CFA : centre de formation d'apprentis
CIFCA : centre de formation des commerces de l'alimentation
CQP : certificat de qualification professionnelle
FECP : Fédération de l'épicerie et du commerce de proximité
FFF : Fédération des fromagers de France

5 UNE FOIS EN POSTE, PEUT-ON CONTINUER À SE FORMER ?

Continuer à se former est indispensable dans le secteur, souligne Virginie Ormière, responsable formation à la FFF* : « Des formations courtes ciblent les personnes en reconversion souhaitant s'initier au métier ou les professionnels en activité qui désirent se perfectionner sur certains points précis : gestes de coupe, d'emballage, réalisation de plateaux, accords (des fromages avec différentes boissons par exemple), argumentaire de vente, affinage. Même courtes, ces formations ont l'avantage d'allier théorie et pratique. » Pour Stéphane Lebeugle, président de la Commission Formation de la FECP*, la formation continue est plus qu'une possibilité, c'est une véritable nécessité, à laquelle ont su répondre les professionnels : « Les réseaux proposent depuis longtemps à leurs membres des outils qui permettent de former leurs collaborateurs tout au long de leur parcours professionnel, sans pénaliser le fonctionnement normal de ces petites structures, notamment avec le développement du e-learning. » Innovations constantes, développement des services, ou encore nouvelles attentes des consommateurs : autant de facteurs qui rendent nécessaire une formation continue de qualité pour les professionnels du commerce alimentaire de proximité.

6 QUELLE FORMATION POUR DEVENIR CHEF D'ENTREPRISE ?

Il n'existe pas de parcours tout tracé pour devenir chef d'entreprise. Les témoignages de Florian, Marjorie, Thomas et Annabelle, entre autres, illustrent souvent des parcours d'études supérieures, mais pas forcément dans le secteur alimentaire. Sylvain Doussat, ex-cadre commercial dans l'aéronautique après avoir obtenu un diplôme en école d'ingénieurs, et aujourd'hui crémier-fromager et gérant du magasin Monsieur Fromage en région parisienne, explique : « Il n'y a pas à mon avis de parcours type pour devenir chef d'entreprise. Obtenir un CQP* ou un CAP* signifie que l'on devient expert dans son domaine, ce qui est très important, surtout auprès des consommateurs. Ce sont des diplômes très bien conçus pour devenir vendeur conseil. Les diplômés d'écoles de commerce ou d'ingénieurs ont, quant à eux, reçu des cours approfondis de gestion, sont sensibilisés à la notion de rentabilité et ont acquis une expérience de commercial, qui peut grandement servir à exercer ce type de fonction. Les titulaires de CQP ou de CAP qui souhaitent approfondir ces aspects peuvent suivre une formation de quelques jours sur la création d'entreprise dans une chambre de commerce et d'industrie. »

MON TOP 3 DES MÉTIERS

1 MON PROFIL

J'établis mon profil professionnel en cochant les cases qui me correspondent.

MES PRÉFÉRENCES : J'AIMERAIS...

Travailler : seul/e en équipe

Avoir des horaires : fixes souples

Passer mes journées : en extérieur en intérieur

Exercer une pratique plutôt : technique manuelle intellectuelle

Créer ma propre entreprise être salarié/e

Travailler dans : une petite ou moyenne entreprise un grand groupe

MES QUALITÉS : LES 3 QUI ME CARACTÉRISENT...

- | | | | |
|------------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------|--|
| <input type="radio"/> Adaptabilité | <input type="radio"/> Disponibilité | <input type="radio"/> Motivation | <input type="radio"/> Sens de l'accueil |
| <input type="radio"/> Ambition | <input type="radio"/> Dynamisme | <input type="radio"/> Organisation | <input type="radio"/> Sens de l'initiative |
| <input type="radio"/> Autonomie | <input type="radio"/> Écoute | <input type="radio"/> Passion | <input type="radio"/> Sens de l'innovation |
| <input type="radio"/> Créativité | <input type="radio"/> Esprit d'équipe | <input type="radio"/> Polyvalence | <input type="radio"/> Sens du service |
| <input type="radio"/> Curiosité | <input type="radio"/> Leadership | <input type="radio"/> Rigueur | <input type="radio"/> Ténacité |

MON PROJET DE FORMATION : JE ME PROJETTE DANS...

Des études : courtes (CAP, bac pro) longues (bac+2, bac+3, bac+5)

Une formation : par la voie scolaire en apprentissage les deux

2 MA SÉLECTION DE MÉTIERS

J'inscris dans le tableau ci-dessous les 5 métiers qui ont le plus attiré mon attention au fil de ma lecture. En consultant les fiches métiers en bas des portraits, j'évalue à quel degré ces métiers correspondent à mon profil (♥ un peu, ♥♥ beaucoup, ♥♥♥ complètement). Nous avons rempli un exemple !

Métier qui m'a plu	Il correspond à mes préférences	Il correspond à mes qualités	Il correspond à mon projet de formation	Total de ♥
Vendeur conseil primeur	♥♥♥	♥♥	♥♥♥	8

3 MON TOP 3

Je sélectionne les 3 métiers qui ont obtenu le plus de ♥ dans le tableau ci-dessus. En face de chacun d'eux, j'inscris le projet de formation correspondant. À moi maintenant de me renseigner davantage sur ces métiers!

	Métier envisagé	Diplômes requis
1		
2		
3		

LE COMMERCE ALIMENTAIRE DE PROXIMITÉ

Un secteur dynamique qui recrute

5 GRANDES PROFESSIONS



CAVISTES



CRÉMIERS
FROMAGERS



ÉPICERIES,
SUPÉRETTES,
SUPERMARCHÉS
DE PROXIMITÉ



PRIMEURS



SPÉCIALISTES EN
PRODUITS
BIOLOGIQUES

18,2 milliard d'€
de chiffre d'affaires

136 000 personnes
concourent au
dynamisme
du secteur

Les femmes & les hommes
du commerce alimentaire de proximité

Un secteur ouvert et dynamique

Des emplois très divers

Cuisinier **Employé de vente** Diététicien
Caviste **Épicier**
Responsable qualité Naturopathe **Acheteur**
Vendeur conseil **Gestionnaire de stocks**
Secrétaire Comptable
Conducteur **Responsable de point de vente**
Primeur Responsable ressources humaines
Crémier-fromager **Chef de rayon**
Préparateur de commandes Chauffeur-livreur
Spécialiste en produits biologiques

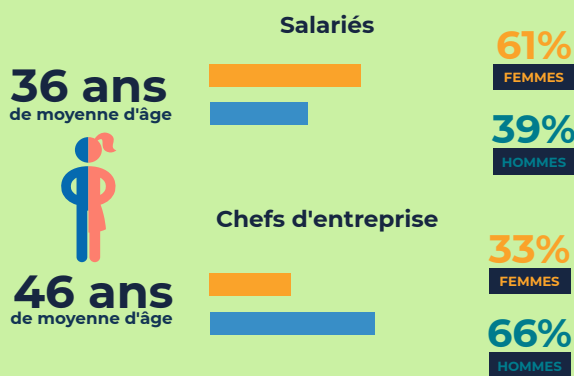
De nombreuses reconversions



26 % étaient auparavant
des chefs salariés dans d'autres
secteurs d'activité

50 % étaient auparavant
des chefs salariés du secteur

Des professions jeunes et mixtes



Des formations tout au long de la carrière



ZOOM

MÉTIERS

COMMERCE ALIMENTAIRE DE PROXIMITÉ

Primeurs, crémiers-fromagers, épiciers, spécialistes en produits biologiques, cavistes, employés de libre-service, gérants de supérette ou de supermarché... font partie de notre quotidien. Dynamique et innovant, le secteur du commerce alimentaire de proximité est en pleine croissance !

Quels métiers y exerce-t-on ? Quel est le quotidien de ces professionnels ? Y a-t-il des opportunités pour les jeunes ? Peut-on facilement évoluer ? Quelles formations sont nécessaires pour s'insérer ?

Largement illustré, ce « Zoom » propose une information synthétique sur un secteur qui recrute. Il fait découvrir les métiers via le témoignage concret de celles et ceux qui les exercent. Au travers de leurs parcours, souvent atypiques, il livre les clés de stratégies d'orientation possibles.

Cet ouvrage aidera les jeunes à trouver leur voie et à se projeter dans leur vie professionnelle. Pour les équipes éducatives, c'est un outil indispensable au parcours Avenir des élèves et à l'orientation des étudiants.

DANS CE NUMÉRO

EMPLOI

Questions/Réponses

De quoi parle-t-on ? Quels débouchés pour les jeunes ? Comment faire carrière ? Et les métiers demain ?

PORTRAITS DE PROS

Commerce/Accueil
Vente/Conseil
Management/Direction
Entrepreneuriat

FORMATIONS

À chacun son parcours
Les diplômés du secteur
Questions/Réponses

QUIZ

Mon top 3 des métiers

Cette publication a été réalisée en collaboration avec :



Code de diffusion 901491
ISSN 1772-2063
Mars 2020

onisep.fr/lalibrairie



4,90 €

9 782273 014915



MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION
NATIONALE ET
DE LA JEUNESSE

MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR,
DE LA RECHERCHE
ET DE L'INNOVATION



TOUTE L'INFO SUR LES MÉTIERS
ET LES FORMATIONS