



# LES METIERS

## DU COMMERCE ET DE LA DISTRIBUTION



# ÉDITO



Le secteur du commerce et de la distribution compte parmi ceux qui offrent le plus d'opportunités de carrière en France et dans le monde, et ce quel que soit le niveau de qualification. Inscrit dans une démarche continue d'innovation et de progrès, ce secteur en pleine évolution recrute.

Avec le perfectionnement des techniques de gestion, l'innovation marketing et commerciale, le développement de la logistique et l'introduction du commerce électronique, les entreprises du secteur ont été amenées à adapter leurs organisations et leurs méthodes de travail.

Dans ce contexte, la gestion des ressources humaines et des emplois a évolué.

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.





## **HYPERS... SUPERS... SUPÉRETTES !**

Ces magasins commercialisent les produits que vous utilisez chaque jour - de l'alimentation au multimédia - et innovent sans cesse en développant leurs offres et gamme de services (produits financiers, assurances, loisirs, voyages...).

## **CONNAISSEZ-VOUS LEURS MÉTIERS ?**

Savez-vous qu'outre les salariés travaillant dans nos magasins, notre secteur regroupe un large éventail de professions ? Notamment des métiers de gestion, d'organisation, d'achat, de logistique, de marketing, de relations humaines, d'audit et de contrôle de gestion...

La distribution, véritable réservoir de compétences, est riche de cette diversité.

Pour tous, un seul objectif : la satisfaction du client. Notre engagement pour y parvenir ?  
Le professionnalisme et une attention constante portée à la qualité des produits et des services.

# NOS ACTIVITÉS



## LES ENSEIGNES DE LA GRANDE DISTRIBUTION

### Un secteur économique majeur

En France, les enseignes de la distribution représentent :

- **750 000** emplois,
- Plus de **30 000** points de vente,
- **200** milliards d'euro de volume d'affaire,
- **10** millions de clients chaque jour

### Diversité et proximité

Afin de répondre aux demandes et besoins spécifiques des consommateurs, des points de vente très variés (du magasin de proximité à l'hypermarché en passant par le supermarché et le drive) ont été mis en place dans les zones rurales et au cœur des villes.

## LES DIFFÉRENTS FORMATS DE MAGASINS

### Hypermarchés

D'une superficie d'au moins 2 500 m<sup>2</sup>, les hypermarchés offrent à leur clientèle de 25 000 à plus de 40 000 références alimentaires et non alimentaires.

Les premières représentant plus d'un tiers de leur chiffre d'affaires.

- **1 990** magasins en France

### Supermarchés

Ces magasins, d'une superficie supérieure à 400 m<sup>2</sup> et inférieure à 2 500 m<sup>2</sup>, proposent entre 3 000 et 12 000 références et réalisent plus de deux tiers de leur chiffre d'affaires dans la vente de produits alimentaires

- **5 700** magasins en France.



## Maxi discomptes

Le maxi discompte est un supermarché de petite taille (1 000 m<sup>2</sup>) proposant un assortiment de produits de consommation de base (1 400 références) à prix bas et faibles marges. L'offre est constituée de marques de l'enseigne, de produits sans marque et d'un nombre plus limité de produits de grandes marques.

- 4 600 magasins en France

## Supérettes / Magasins de proximité

Ces commerces de détail non spécialisés proposent des produits à dominante alimentaire, accessibles en libre-service. D'une surface inférieure à 400 m<sup>2</sup>, ils sont en majorité exploités par des indépendants ou des succursalistes.

- 17 950 magasins en France

## Drives

Le drive est un entrepôt accolé au magasin ou déporté du point de vente. Le client s'y rend à un horaire fixé par l'enseigne pour récupérer, sans descendre de voiture, la commande qu'il a effectuée sur Internet.

- Plus de 2 900 en France

## Entrepôts et commerces de gros

En tant que grossistes, leurs principaux clients sont des épiciers, des restaurateurs et hôteliers, d'autres commerçants de détail et des collectivités publiques ou privées. Ces entreprises combinent le plus souvent des activités d'entreposage, d'achat et de commerce de gros.

# NOS MÉTIERS



## A. Les métiers de la logistique et du transport

Les métiers exercés au sein des entrepôts sont nombreux et complémentaires. Chaque profession, que ce soit chef d'équipe, manutentionnaire ou préparateur/rice de commandes, contribue au bon fonctionnement de la chaîne logistique. Les équipes travaillent principalement au moyen d'outils électroniques et ont pour mission de réceptionner, stocker, livrer puis approvisionner les magasins. Les Drives font également appel à des compétences logistiques. La promotion interne peut permettre aux salariés d'évoluer au sein de l'entrepôt ou au sein des magasins.



## B. Les métiers commerciaux et de la relation client

Les métiers commerciaux et de la relation client sont naturellement au cœur de l'activité : vendeur/euse de produits frais ou de non alimentaire, employé/e commercial, hôte/esse de caisse ou d'accueil ont tous en commun le contact client. Ces métiers s'exercent au sein même des magasins et requièrent le goût du relationnel. L'expérience acquise peut permettre des évolutions de carrière.





## C. Les métiers du management

La grande distribution offre de nombreuses opportunités de management, au sein des magasins ou au siège social, et ceci dans l'ensemble de ses activités : manager de caisses, de rayon, de magasins ou d'entrepôts sont des postes à responsabilité imprégnés d'une forte dimension humaine. Des qualités de meneur d'équipe et de rigueur sont essentielles. Le métier de manager de rayon est souvent un emploi tremplin pouvant permettre d'accéder, après une expérience significative, à des fonctions de directeur de magasin.



## D. Les métiers de l'alimentaire

Les professions de bouchers, poissonniers et boulangers sont très recherchées au sein de la grande distribution. Les métiers de l'alimentaire sont des métiers de passion qui concilient le travail manuel et le sens du commerce : ils s'inscrivent pleinement dans la vie du magasin. Leurs activités sont variées (préparation des produits, gestion du stand, conseil client...) et leurs salaires sont attractifs. De professionnel du produit à manager de rayon, les perspectives d'évolution et les opportunités de carrière sont nombreuses.



## E. Les métiers des achats et du développement commercial

Les services centraux proposent une large gamme de métiers spécialisés: acheteur/euse, chargé/e de marketing, responsable qualité, marchandiseur/euse, contrôleur de gestion ont tous pour objectif de mettre en œuvre et de développer la politique de l'enseigne au niveau régional ou national. L'essor du e-commerce a fait naître de nouveaux métiers : responsable e-commerce, designer web...Tous nécessitent une connaissance approfondie de son domaine de compétence et une vision transversale de son environnement de travail. Les évolutions de carrière sont possibles, au sein même des services centraux, mais également dans les magasins.

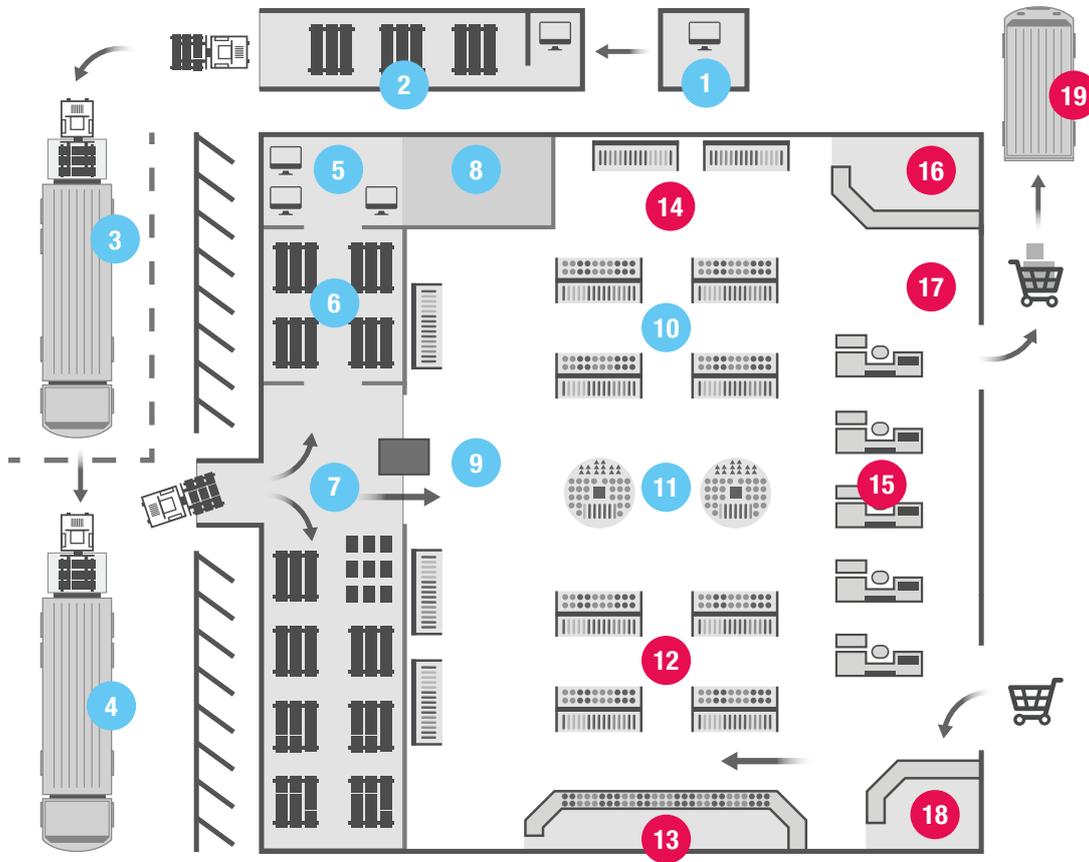
# LES MÉTIERS DES MAGASINS

## “ CE QU’IL DISENT

Jeune déjà, j’étais attiré par la grande distribution : cette constante effervescence, tous ces métiers divers et passionnants. Je voulais voir ce que cela donnait sur le terrain. En 2e année de BTS, j’ai été embauché en contrat jeune. J’y travaillais 9 heures par semaine en tant que vendeur au rayon charcuterie-fromagerie. Ce contact avec le client m’a énormément plu. Là, j’ai su que j’étais dans mon élément. J’ai été engagé en tant que gestionnaire au même rayon. J’ai ainsi pu commencer à grimper dans la hiérarchie : manager de rayon débutant, puis confirmé, chef de secteur et enfin directeur de magasin, après seulement 11 ans !

Je suis à la tête d’un hypermarché de petite taille. D’ici 2 ans, j’aimerais bien devenir directeur d’un magasin de plus grande taille, qui me permettrait d’avoir plus de responsabilités, autant sur le plan économique que social. Ensuite, et à l’issue d’un passage dans 3 ou 4 magasins, mon souhait serait d’évoluer en tant que directeur régional, qui est responsable de plusieurs magasins.

**MARC, JEUNE DIRECTEUR D’HYPERMARCHÉ, A GRAVI TOUS LES ÉCHELONS**



- 1 : Siège : Acheter les marchandises
- 2 : Entrepôt : Stocker les marchandises / Préparer les commandes
- 3 : Approvisionner
- 4 : Réceptionner
- 5 : Informatique : Assurer la gestion comptable et administrative
- 6 : Gérer les stocks
- 7 : Stocker
- 8 : Manager / Encadrer / Animer  
Gérer / Vendre / Développer la clientèle
- 9 : Mettre à disposition dans les rayons
- 10 : Gérer
- 11 : Promouvoir
- 12 : Vendre
- 13 : Fabriquer / Préparer / Garantir la qualité et l'hygiène / Conseiller / Vendre
- 14 : Maintenir en état marchand
- 15 : Encaisser / Fidéliser
- 16 : Assurer / l'après-vente / Réparer
- 17 : Assurer la sûreté et la sécurité
- 18 : Accueillir / Orienter/ Conseiller
- 19 : Livrer / Installer



## LES CHIFFRES CLÉS DU SECTEUR

**13,2** ANS

D'ANCIENNETÉ MOYENNE

**89%**

DE CDI

**17%**

DE NOS EFFECTIFS  
ONT MOINS DE 26 ANS

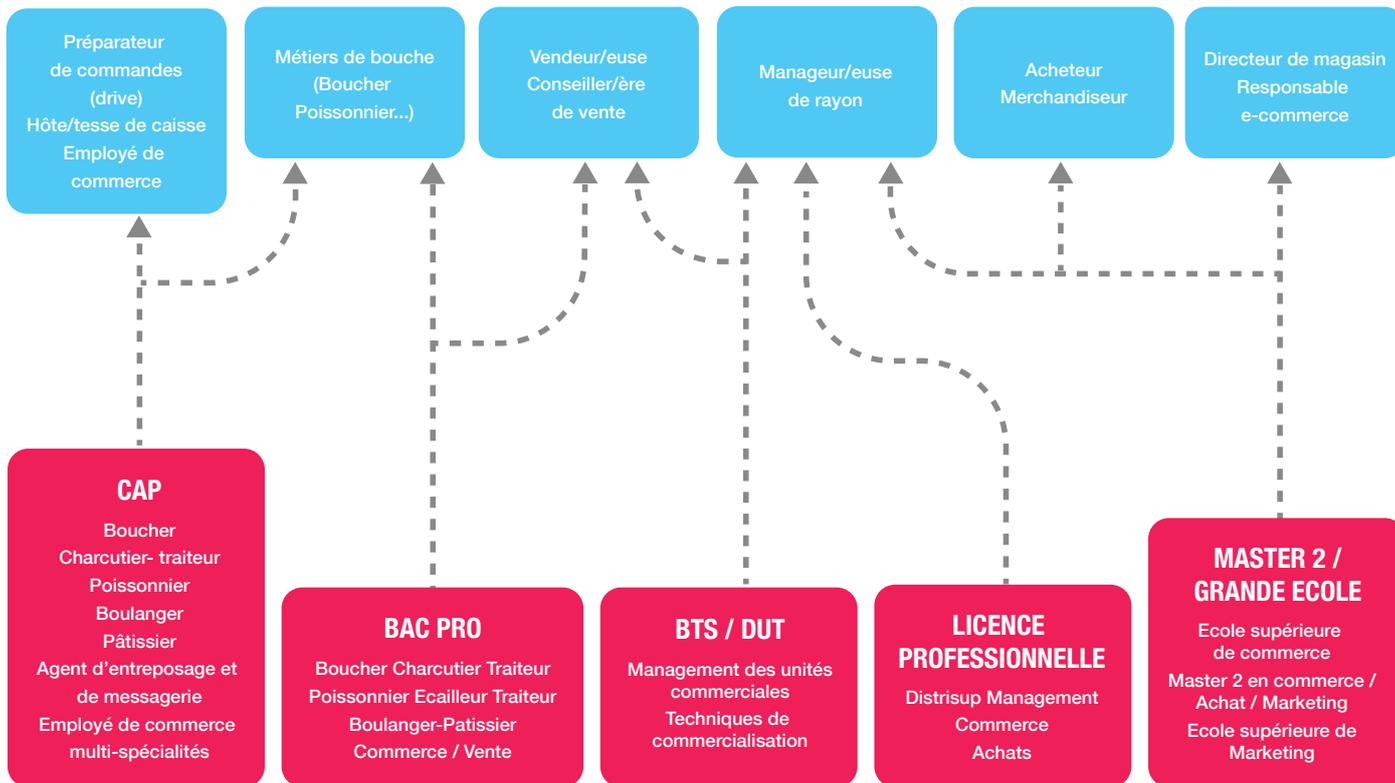
PLUS DE **13 000**

CONTRATS DE PROFESSIONNALISATION  
PAR AN

PLUS DE **20 000**

CONTRATS ETUDIANT PAR AN

# FORMATION



# FORMATION (SUITE)



## L'ALTERNANCE, AU SEIN DE NOS ENSEIGNES

Destinés aux jeunes de 16 à 25 ans comme aux demandeurs d'emploi, les contrats de formation en alternance permettent d'acquérir ou de compléter une qualification professionnelle, et d'intégrer un secteur offrant de réelles opportunités de carrière et d'évolution. Pour la grande distribution, ils constituent notamment une opportunité de former de jeunes collaborateurs.

## LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE

CAP, Bac pro, BTS, DUT, licence professionnelle et diplôme supérieur de commerce peuvent être préparés en apprentissage. Ce contrat s'adresse aux jeunes de 16 à 25 ans souhaitant acquérir un diplôme, en suivant une formation pratique en entreprise (sous la responsabilité d'un maître d'apprentissage), et une formation

générale dans un Centre de Formation d'Apprentis (CFA). C'est un contrat de travail particulier qui donne droit à un salaire, ainsi qu'à des congés payés.

## LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

D'une durée de 6 à 24 mois, il permet d'acquérir une qualification professionnelle en suivant une formation pratique en entreprise (avec l'accompagnement d'un tuteur) et une formation théorique au sein d'un centre de formation. C'est également un contrat de travail particulier qui donne droit à un salaire, ainsi qu'à des congés payés.



## **LA FORMATION CONTINUE TOUT AU LONG DU PARCOURS PROFESSIONNEL**

Véritable levier de promotion interne et de sécurisation des parcours professionnels, la formation continue permet aux salariés déjà en poste de pouvoir continuer à se former, afin d'acquérir ou de développer des compétences, de s'adapter aux nouvelles technologies, mais également d'évoluer dans l'entreprise et de se reconvertir.

Aujourd'hui, toutes les entreprises du secteur investissent dans la formation de leurs salariés.

Elles organisent elles-mêmes des stages, via leurs écoles internes, ou font appel à des organismes extérieurs.

Par ailleurs, les projets de Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) se multiplient.

Ils permettent aux salariés de faire reconnaître leur expérience afin d'obtenir un diplôme.

## **LES CERTIFICATS DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE (CQP) : LA RECONNAISSANCE DE PROFESSIONNELS PAR DES PROFESSIONNELS**

Accessibles notamment par le biais du contrat de professionnalisation, les CQP sont des certifications de branche, permettant la reconnaissance, par le secteur professionnel, de savoir-faire propres à un métier (Manager de rayon, Boucher, Employé de commerce, ...).

# LES ENTREPRISES ADHÉRENTES

Aldi  
Auchan  
Bailly  
Bensoussan  
Bergams  
Boulangier  
Brudis  
Brunet  
Carced  
Carrefour  
Casino  
Cda  
Cercle vert  
Codim 2  
Colruyt  
Darty  
Decathlon  
Dia

Diapar  
Discountal  
Distriborg  
Ecomag  
Electro Depot  
Eurocash  
Francap  
Franprix  
Gedal  
G20  
Galeries Lafayette  
La Vie Claire  
Le Delas  
Leader Price  
Lidl  
Louis Delhaize(Cora/Match)  
Marks & Spencer  
Maximo

Metro  
Migros  
Monoprix  
Negrier  
Nicolas  
Norma  
Nougein  
Picard  
Provencia  
Rallye/ Go Sport  
Schiever  
Segep  
Segurel  
Simply Market  
So Dis C  
Sobiday  
Tang Frères  
Transgourmet



**GLISSEZ VOS FICHES METIER ICI !**





## FEDERATION DU COMMERCE ET DE LA DISTRIBUTION

12, Rue Euler 75008 Paris - Tél : 01 44 43 99 00 - Fax : 01 47 20 53 53 - Site Internet : [www.fcd.asso.fr](http://www.fcd.asso.fr) - blog : [www.fcd-leblog.fr](http://www.fcd-leblog.fr)