

LES METIERS DE LA DISTRIBUTION

Des emplois en forte croissance

Qui aurait pensé, il y a vingt ans, que des formations spécifiques à la grande distribution seraient mises en place au Groupe ESA, réputé pour les formations en agriculture et en agro-alimentaire ? Mais le monde de l'emploi change très rapidement, et le secteur de la distribution offre de réels débouchés à nos étudiants : du niveau BAC à l'ingénieur. Revue de détail sur ces métiers qualifiés.



Avec le développement de la grande distribution apparue dans les années 1960, le secteur du commerce a connu de profondes mutations dans ses métiers et son organisation, dont la dernière tendance est la vente par Internet. En France, plus de 70 % des consommateurs font leurs achats en GMS (grandes et moyennes surfaces). C'est beaucoup plus élevé que dans le reste de l'Europe, même si certains pays comme la Pologne nous rattrapent. Les enquêtes du ministère de l'Emploi et des statistiques de l'ANPE et de l'Insee montrent que le commerce est fortement créateur d'emploi (voir graphique). Le nombre de chefs de rayon a augmenté de 68 % dans les années 1990 pour un taux de chômage de 2,5 % en 2002. Un partenariat vient d'être signé entre Auchan et l'ANPE pour recruter 4 500 salariés en 2006 dont 500 cadres. Contrairement à une idée répandue, les métiers de la distribution sont qualifiés. Que ce soit

en magasin ou en coulisse (back office), les trois quarts des recrutements se font à un niveau supérieur ou égal au bac.

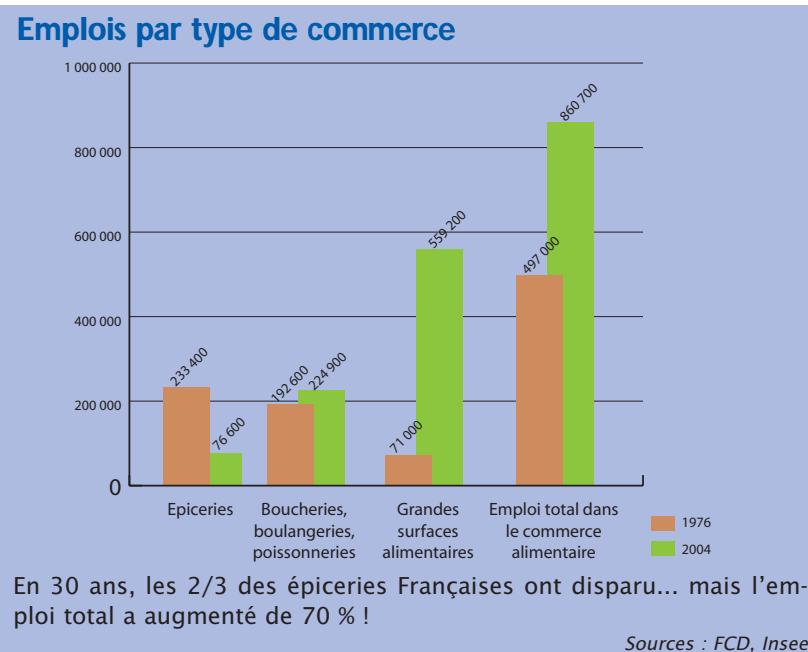
Back office : logistique et centrales d'achat

30 % des emplois se situent dans l'administratif, les ressources humaines la logistique et les centrales d'achat. Ils sont souvent très qualifiés. En entrepôts, les métiers concernent principalement la logistique. Ils vont du réceptionnaire au cariste, en passant par le préparateur, le responsable transport, le pointeur ou l'approvisionneur qui définit les quantités à commander, veille au bon approvisionnement des entrepôts et gère les stocks. Désormais, les supermarchés et hypermarchés ont de moins en moins de relations directes avec les fournisseurs. Ce sont les centrales d'achat qui

sélectionnent les produits et négocient les conditions d'achat par grande région. Elles sont animées par un personnage clé : l'acheteur, qui contrôle la mise en place et l'application des politiques d'achat. Chez le fournisseur, le commercial (appelé compte clé) et le "category manager" négocient la place, la promotion et le prix de vente de leurs produits avec l'acheteur. Ils sont encadrés par un responsable de secteur qui valide les accords passés avec l'acheteur. C'était le métier de Xavier (voir encadré), ancien responsable de secteur chez Vendôme.

70 % des emplois en contact avec la clientèle

En magasin, les plus petites qualifications concernent les postes occupés par les hôtes de caisse et la mise en rayon. Pour les recrutements à partir du bac, on trouve



les postes d'encadrement (rayons, secteurs, magasins). Le responsable de rayon co-gère une équipe d'environ une dizaine d'employés (variable selon la taille du magasin). Le manager de rayon doit recruter, évaluer et former son équipe. Il est responsable de ses objectifs de chiffre d'affaires et de marge et doit avoir une bonne connaissance des produits en rayon. Il met en place un plan commercial et promotionnel en cohérence avec la politique commerciale du magasin ou de l'enseigne. Il doit concilier des compétences managériales, de gestionnaire, et de commerçant. Son équivalent en hypermarché est le responsable de secteur. Embauché à niveau licence, le responsable de secteur travaille avec les acheteurs des centrales d'achat. Présent en supermarché et en hypermarché, il encadre entre 15 et 80 salariés, et jusqu'à 200 hôtes et hôtesse pour le secteur caisse. Ces profils nécessitent souvent, notamment dans les secteurs spécialisés "agri-agro" (secteurs alimentaires, jardinerie, produits ou équipements spécialisés), de solides compétences techniques, un savoir-faire produits ainsi que des compétences commerciales et managériales.

Conscient des débouchés en GMS, le Groupe ESA a aussi mis en place des formations spécifiques de responsable de rayon et de manager de rayon, notamment avec Champion. 1 500 étudiants ont déjà été formés par Alain Peyrieux, Pascal Charbonneau, Stéphanie Rouillier et Catherine Teyssier, assistés par Florence Guet. Une formation de responsable de secteur vient par ailleurs d'être créée. Mais nombreux sont les anciens d'autres formations, ingénieurs, Agricultré et BTS, à travailler dans le secteur de la distribution. D'ailleurs, un ancien d'Agricultré dirige deux supermarchés qu'il a créés sur Angers...

Emmanuel Drouin



Un local, un bureau, une connexion Internet : c'est ce qu'il a fallu à Xavier pour créer son entreprise de vente de lampes par Internet.

Nos anciens témoignent

Xavier Carbonnel, BTS à l'ESA, crée son entreprise et vend sur Internet

Xavier fait partie de ceux qui ont profité de la formation continue pour relancer leur projet professionnel. Après avoir été vendeur dans le commerce de meubles, il a repris à 25 ans des études au Groupe ESA et obtenu un BTS technico-commercial en 2003. Un mois de recherche d'emploi et le voilà responsable de secteur pour le laboratoire Vendôme. Il démarche les centrales d'achat de la grande distribution pour diffuser les produits des marques : Petit Marseillais et Biactol. Octobre 2005, changement de programme. Après une étude du marché, Xavier se rend compte que la luminothérapie est méconnue en France et crée Solvital, une entreprise de distribution. Bien qu'il fasse de la prospection directe auprès de professionnels de la santé, il a surtout choisi Internet pour développer la vente aux particuliers, et vient d'embaucher une secrétaire.



Le téléphone et l'ordinateur, outils indispensables de Vincent, acheteur chef de produit.

Vincent Tournier, ingénieur ESA, et acheteur-chef de produits chez Apex

Apex, en Loire-Atlantique, est la centrale d'achat de 420 jardinerie sous enseignes Point Vert, Point Vert Le Jardin et Magasin Vert. Elle est spécialisée sur les marchés du jardin et de l'animalerie, avec des produits tels que les motoculteurs, les semences ou les clôtures électriques. En tant qu'acheteur-chef de produits, Vincent analyse le marché et définit une politique commerciale, sélectionne les fournisseurs

et les produits, anime un réseau d'acheteurs régionaux, négocie les conditions d'achat et formalise les accords de référencement avec les fournisseurs. Son métier a deux facettes : une fonction achats à dominante commerciale forte et un métier de chef de produits faisant appel à des notions d'animation et d'expertise en matière de produits. A ses yeux, la formation polyvalente de l'ESA ainsi qu'une première expérience professionnelle en agrofourniture lui ont permis de se sentir à l'aise à ce poste en capitalisant sur les acquis « agri » et les acquis « commerce/marketing ».



Manager de rayon, un travail de terrain pour Yohan.

Yohan Dumont, 24 ans, manager de rayon ESA, bientôt manager de rayon chez Champion

Simple employé libre service après un bac professionnel commerce, Yohan voulait évoluer dans son travail. Il a donc fait la formation Responsable de rayon Champion au Groupe ESA l'an dernier, ce qui lui a permis d'apprendre les bases du métier. Souhaitant encore progresser, il fait une formation de manager de rayons toujours au Groupe ESA tout en étant manager/stagiaire à Bosc le Hard en Seine-Maritime. Il gère désormais le secteur des produits frais et co-encadre les responsables des rayons charcuterie, poisson, fruits et légumes, pain et traiteur et travaille entre 40 et 50 heures par semaine. Une fois sa formation terminée, il deviendra manager dans un magasin à moins de 100 kilomètres de chez lui.