

HEUREUX CELLE OU CELUI POUR QUI VENDRE ET ACHETER EST LE PLUS AMUSANT DES JEUX. AUJOURD'HUI COMME DEMAIN, CE SECTEUR RESTERA TOUJOURS TRÈS CONVOITÉ.

Secteur clé de l'économie, le secteur du commerce (et de la distribution) emploie plus d'un million de personnes et offre une large palette de métiers.

➤ VENDRE, NÉGOCIER

Pour vendre, il faut d'abord acheter. Par exemple, pour fabriquer un T-shirt, il faut de la matière première et de la main-d'œuvre pour la transformer : ce sont les acheteurs qui cherchent dans le monde entier le meilleur coton au meilleur prix, puis le meilleur fabricant au meilleur tarif. Ils négocient avec des fournisseurs. Ce sont ensuite des commerciaux qui vendent ces T-shirts, choisissent pour cela des réseaux de distribution adaptés et négocient avec les responsables de magasins ou d'hypermarchés. En bout de chaîne, les vendeurs en boutique sont en contact direct avec les clients.

Tous aiment et savent négocier, discuter, mais sont aussi souvent des spécialistes dans leur domaine (textile, automobile, high-tech, outillage, etc.). Les commerciaux sont recherchés dans tous les secteurs : de la grande distribution à l'agence de voyages en passant par les assurances, l'industrie. Ils peuvent être itinérants au volant d'une voiture ou encore sédentaires dans un magasin, travailler en France comme à l'étranger.

LE BOOM DU E-COMMERCE

Si on associe souvent ce secteur aux enseignes de la grande distribution (Auchan, Décathlon, La Fnac...) et à leurs 20 000 points de vente, il est en réalité bien plus large. Il englobe le commerce inter-entreprises, le commerce de gros et l'e-commerce. Très féminisée, la grande distribution reste un vivier d'emplois important avec ses 750 000 salariés. Si elle offre un grand nombre de contrats stables (en contrats à durée indéterminée), beaucoup sont à temps partiel. En constante expansion, l'e-commerce crée chaque année de nouveaux emplois et comptait 112 000 salariés en 2017.

DES ÉVOLUTIONS DE CARRIÈRE FRÉQUENTES

Dans la grande distribution, si 40 % des emplois ne nécessitent pas de haut niveau de qualification (hôtes de caisse, magasiniers, etc.), la promotion interne est largement répandue. Un jeune salarié, même peu qualifié, peut

évoluer rapidement en responsabilités : faire ses armes comme vendeur, puis devenir chef de rayon, pour accéder à plus long terme à un poste de responsable de magasin. Avec plus de 200 000 sites marchands référencés, l'enjeu pour chacun est d'assurer sa visibilité sur la toile. Parmi les profils recherchés les spécialistes du webmarketing sont en première ligne. Côté logistique (préparateurs de commandes, magasiniers-caristes...), les métiers se développent et se complexifient. Dans le commerce inter-entreprises (ou " B to B "), la moitié des embauches concerne les fonctions commerciales : commerciaux, technico-commerciaux, acheteurs. Des métiers de terrain, dans lesquels les déplacements sont nombreux et où il faut remplir des objectifs chiffrés. Pour toutes les fonctions commerciales, l'expérience de terrain et la maîtrise de l'anglais sont des atouts précieux. Et face au boom de l'e-commerce, manier les outils digitaux est devenu une nécessité.

LES FORMATIONS POUR EXERCER DANS LE COMMERCE ET LA DISTRIBUTION

Du CAP à bac + 5, les formations menant aux métiers du commerce et de la distribution sont nombreuses. Les cursus en alternance offrent par ailleurs de sérieux atouts. Dans ce secteur où l'expérience du terrain compte beaucoup, la plupart des métiers peuvent s'exercer avec différents niveaux de formation.

Pour les artisans (boucher, poissonnier, boulanger...), avoir une qualification professionnelle est indispensable. Les diplômes d'accès aux métiers sont le CAP (certificat d'aptitude professionnelle), en 2 ans après la 3^e, ou le bac professionnel, en 3 ans après le 3^e.

Pour accéder aux autres métiers de la distribution (chef de rayon, vendeur, acheteur, marchandiseur, etc.), un niveau bac + 2 ou bac + 3 est requis : BTS Management commercial opérationnel, BTS Négociation et digitalisation de la relation client, DUT Techniques de commercialisation, licence professionnelle en commerce, distribution, bachelor d'école de commerce. Pour ceux qui visent d'emblée un poste de cadre dans la grande distribution ou qui désirent travailler dans le e-commerce, l'éventail des filières à bac + 5 est tout aussi

large : diplôme d'école de commerce, master d'université et master d'IAE (institut d'administration des entreprises) en commerce, vente, gestion, e-commerce, webmarketing, etc.

Spécificité du secteur : la possibilité de gravir les échelons en interne est rapide pour ceux qui ont pu faire leurs preuves, si possible dès les temps des études. L'alternance (en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) permet précisément de tester ses compétences... et de les renforcer.

➤ QUELQUES IDÉES DE MÉTIERS

- Acheteur
- Administrateur de biens
- Agent immobilier
- Assistant commercial
- Assistant de gestion en PME
- Attaché commercial
- Chargé d'études économiques
- Chargé d'études en marketing
- Chef de produit marketing
- Chef de rayon
- Chef des ventes
- Commercial / Commercial export
- Directeur de magasin (grande surface)
- Marchandiseur
- Responsable de la promotion des ventes
- Responsable du service après-vente

FORMATION DE L'ACADÉMIE DE NANCY-METZ

BAC + 2

BREVETS DE TECHNICIEN SUPERIEUR (BTS)

BTS COMMERCE INTERNATIONAL (Diplôme à référentiel commun européen)

- 54 Laxou - CFA CCI
- 54 Laxou - École supérieure du commerce et des affaires - CCI formation 54
- 54 Longwy - Lycée polyvalent Alfred Mézières
- 54 Nancy - Lycée Frédéric Chopin
- 57 Metz - Institution de la Salle
- 57 Metz - Lycée Robert Schuman
- 57 Sarreguemines - Lycée Jean de Pange
- 57 Thionville - Lycée Notre-Dame de la Providence

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL (Ex BTS Management des unités commerciales)

- 54 Blénod-Lès-Pont-À-Mousson - Antenne de Blénod-Lès-Pont-À-Mousson du CFA de la CCI 54
- 54 Laxou - CFA de la CCI
- 54 Laxou - École supérieure du commerce et des affaires - CCI formation 54
- 54 Longwy - Antenne de Longwy du CFA de la CCI 54
- 54 Ludres - FORMATION INSTITUT
- 54 Lunéville - Antenne de Lunéville du CFA de la CCI 54
- 54 Lunéville - Lycée Ernest Bichat
- 54 Maxéville - SUP-FORMATION
- 54 Nancy - École Pigier
- 54 Nancy - Lycée Charles de Foucauld
- 54 Nancy - Lycée Frédéric Chopin
- 54 Nancy - Lycée Pierre de Coubertin
- 55 Verdun - Lycée des métiers de la productique, des automatismes et des énergies renouvelables Jean-Auguste Margueritte
- 57 Forbach - Lycée des métiers Blaise Pascal
- 57 Forbach - SEP du Lycée des métiers Blaise Pascal
- 57 Metz - Centre d'études des sciences de l'entreprise
- 57 Metz - CFA Robert Schuman
- 57 Metz - École Pigier
- 57 Metz - Institution de la Salle
- 57 Metz - Lycée Robert Schuman
- 57 Metz - SUP-FORMATION
- 57 Saint-Avold - Lycée des métiers du tertiaire Jean-Victor Poncelet

- 57 Sarrebourg - Lycée polyvalent Mangin
- 57 Thionville - Lycée Jean-Baptiste Colbert
- 88 Épinal - CFA de la Chambre de Commerce et d'Industrie des Vosges
- 88 Épinal - Lycée Louis Lopicque
- 88 Neufchâteau - Lycée des métiers des arts de l'habitat et de l'ameublement Pierre et Marie Curie
- 88 Sainte-Marguerite - CFA de la Chambre de Commerce et d'Industrie des Vosges

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (ex BTS Négociation et relation client)

- 54 Briey - Lycée Louis Bertrand
- 54 Laxou - CFA de la CCI
- 54 Laxou - École supérieure du commerce et des affaires - CCI formation 54
- 54 Nancy - École Pigier
- 54 Nancy - Lycée Frédéric Chopin
- 55 Bar-le-Duc - Lycée Raymond Poincaré
- 57 Fameck - Lycée Antoine de Saint-Exupéry
- 57 Metz - Centre d'études des sciences de l'entreprise
- 57 Metz - CFA Robert Schuman
- 57 Metz - École Pigier
- 57 Metz - Lycée Robert Schuman
- 57 Metz - SUP-FORMATION
- 57 Peltre - Lycée Notre-Dame
- 57 Sarreguemines - CFA Henri Nominé
- 57 Sarreguemines - Lycée Jean de Pange
- 88 Saint-Dié-des-Vosges - Lycée Jules Ferry
- 88 Sainte-Marguerite - CFA de la Chambre de Commerce et d'Industrie des Vosges

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

- 54 Maxéville - SUP-FORMATION
- 54 Nancy - Lycée Georges de la Tour
- 57 Metz - CFA de la Chambre de commerce et d'industrie de la Moselle
- 57 Metz - SUP-FORMATION

BTS TECHNICO-COMMERCIAL

- 54 Nancy - Lycée Henri Loritz
- 57 Sarreguemines - CFA Henri Nominé
- 57 Sarreguemines - Lycée des métiers des services aux entreprises Henri Nominé
- 57 Thionville - Lycée des métiers des sciences et des techniques La Briquerie
- 88 Épinal - Ensemble scolaire Notre-Dame - Saint-Joseph (lycée)
- 88 Remiremont - Lycée des métiers André Malraux

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR AGRICOLE (B TSA)

B TSA TECHNICO-COMMERCIAL

- 54 Laxou - IS4A Institut supérieur des affaires agricoles et agroalimentaires
- 54 Villers-lès-Nancy - École d'horticulture

CLASSES PRÉPARATOIRES AUX GRANDES ÉCOLES (CPGE)

CLASSE PRÉPARATOIRE ÉCONOMIQUE ET COMMERCIALE

- option économique (1^{re} et 2^e année)
- 54 Nancy - Lycée Henri Poincaré (préparation au concours St-Cyr)
- 57 Metz - Lycée Georges de la Tour
- 57 Montigny-lès-Metz - Lycée Jean XXIII

CLASSE PRÉPARATOIRE ÉCONOMIQUE ET COMMERCIALE

- option scientifique (1^{re} et 2^e année)
- 54 Nancy - Lycée Henri Poincaré
- 57 Metz - Lycée Fabert

CLASSE PRÉPARATOIRE ÉCONOMIQUE ET COMMERCIALE

- option technologique (1^{re} et 2^e année)
- 54 Nancy - Lycée Frédéric Chopin

DIPLÔMES UNIVERSITAIRES DE TECHNOLOGIE (DUT)

DUT GESTION ADMINISTRATIVE ET COMMERCIALE DES ORGANISATIONS

- 57 Sarreguemines - IUT de Moselle-Est, site de Sarreguemines

DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

- 54 Nancy - IUT Nancy-Charlemagne
- 57 Metz - IUT de Metz
- 57 Yutz - IUT de Thionville-Yutz
- 88 Épinal - IUT d'Épinal - Hubert Curien

FORMATIONS D'ÉCOLES SPÉCIALISÉES

ATTACHÉ COMMERCIAL (réseau Négoventis)

- 54 Longwy - Antenne de Longwy du CFA de la CCI 54
- 54 Nancy - Négoventis - Groupe CCI Formation 54
- 57 Metz - CFA de la Chambre de commerce et d'industrie de la Moselle

GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

option généraliste ou spécialisée
(réseau Négoventis)

- 54 Nancy - Négoventis - Groupe CCI Formation 54

BAC + 3

LICENCES

LICENCE DROIT, ÉCONOMIE, GESTION MENTION ADMINISTRATION ÉCONOMIQUE ET COMMERCIALE

- 54 Nancy - IAE Nancy School of Management
- 57 Metz - UFR Droit, économie et administration

LICENCE DROIT, ÉCONOMIE, GESTION MENTION ÉCONOMIE

- 54 Nancy - UFR Droit, sciences économiques et gestion
- 57 Metz - UFR Droit, économie et administration

DIPLÔME D'ÉCOLES DE COMMERCE

DIPLÔME SUP' EST NANCY

- 54 Nancy - ICN Business School
- 57 Metz - ICN Business School

FORMATION D'ÉCOLES SPÉCIALISÉES

CHARGÉ DU MARKETING ET DE COMMUNICATION

- 54 Nancy - École international Tunon

BAC + 5

DIPLÔME D'ÉCOLES DE COMMERCE

DIPLÔME ICN GRANDE ÉCOLE

- 54 Nancy - ICN Business School
- 57 Metz - ICN Business School



© Béatrice Faveur/Onisep

➡ POUR EN SAVOIR +

BROCHURES



SUR ONISEP.FR

- Les écoles de commerce
<http://www.onisep.fr/Choisir-mes-etudes/Apres-le-bac/Domains-d-etudes/Les-ecoles-de-commerce>
- Quiz : Les métiers du marketing, de la publicité et de la vente
<http://www.onisep.fr/Decouvrir-les-metiers/Quiz-metiers/Quiz-Les-metiers-du-marketing-de-la-publicite-et-de-la-vente>

SUR LE WEB

- Fédération des entreprises du commerce et de la distribution
<http://www.fcd.asso.fr/>

RETROUVEZ TOUTE L'OFFRE DE FORMATION DE L'UNIVERSITÉ DE LORRAINE SUR <https://formations.univ-lorraine.fr/>