RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

ONISEP L'INFORMATION POUR L'ORIENTATION

Commerçant / Commerçante en alimentation

Épicerie, crémerie, boulangerie ou magasin de primeurs : dans sa boutique, la commerçante ou le commerçant en alimentation vend ses produits ou ceux achetés à des grossistes ou producteurs. Mise en valeur et sens du service permettent de fidéliser la clientèle.

SOMMAIRE

Le métier

Compétences requises

Où l'exercer ?

Les études

Emploi et secteur

Salaire du débutant

Pour aller plus loin

Niveau minimum d'accès : **CAP ou équivalent**

Salaire débutant : **1867 €**

Statuts : **Statut artisan, Statut salarié**

Synonymes : Marchand / marchande de primeurs, Vendeur / vendeuse en alimentation

Secteur professionnel : Commerce et distribution

Centre d'intérêt : J'ai le sens du contact



© Hispanolistic/E+/Getty Images

Le métier

Sélectionner les produits

Fruits et légumes, fromages, pain, épicerie fine, etc. Quel que soit le type de produits, les commerçant ou les commerçantes en alimentation approvisionnent leurs magasins en sélectionnant fournisseurs et producteurs, afin de réaliser des achats au meilleur rapport qualité-prix. Certains et certaines s'approvisionnent directement sur les marchés de gros, pour choisir leurs produits. Une fois la commande passée, ils ou elles réceptionnent la marchandise et vérifient sa conformité.

Gérer les stocks

Dans un commerce d'alimentation, les denrées périssables doivent être enregistrées et conservées très soigneusement. Tout doit être étiqueté et les provenances doivent être mentionnées. A chaque moment libre, les commerçants ou les commerçantes réapprovisionnent ou réarrangent les rayons et vitrines. Chaque jour il leur faut ranger et nettoyer le magasin.

Accueillir et servir

Les commerçants accueillent les clients, les conseillent, les aident à choisir un produit avant d'encaisser les paiements. La vente peut s'accompagner de dégustations, de démonstrations ou d'opérations de promotion destinées, par exemple, à faire connaître un nouveau produit. Service et amabilité font partie intégrante du métier pour développer et fidéliser la clientèle.

Compétences requises

Sens du relationnel

Les commerçants ou les commerçantes en alimentation consacrent du temps à leurs clients. Qualité du service et amabilité sont indissociables du métier, tout comme la patience, l'écoute et le goût des contacts. Il faut également entretenir de bons rapports avec ses fournisseurs à qui on peut être amené à demander des délais de paiement, une livraison en urgence, etc.

Bonne gestion

Être bon en calcul mental est un atout pour éviter les erreurs en caisse, d'autant que les commerçant et commerçantes doivent être aussi des gestionnaires. Entre les commandes, les stocks, les retours pour cause d'invendus et la comptabilité des recettes, leur sens de l'organisation et leur rigueur doivent s'exprimer quotidiennement. Ils ou elles doivent s'adapter et même anticiper à la fois les besoins de la clientèle et les commandes pour éviter les ruptures de stock ou les pertes.

Polyvalence et souplesse

La maîtrise des gestes techniques spécifiques à chaque produit (charcuterie, fromage, pesée des fruits et légumes) est importante mais, dans les petits commerces, le dynamisme et la polyvalence sont essentiels. À leur compte, les commerçants et commerçantes en alimentation ne comptent pas leurs heures. Une bonne résistance physique est par ailleurs un atout, notamment pour faire les marchés.

Où l'exercer ?

Un rythme soutenu

Petite échoppe, grande boutique, marché couvert ou de plein air : les lieux d'exercice sont variés, avec des conditions de travail différentes. Un point commun : des horaires généralement lourds, surtout si les commerçants ou les commerçantes exercent à leur compte : la gestion et la comptabilité nécessitent de rester au magasin après la fermeture, ou d'arriver tôt le matin, d'autant qu'il faut aussi réceptionner la marchandise. Pour plus d'attractivité, la plupart des commerces sont ouverts le samedi et parfois le dimanche.

Des conditions variées

Le travail s'effectue généralement debout, parfois dans l'humidité et le froid, nécessaires pour la conservation des aliments frais. Il faut en outre mettre les produits en place, certains pouvant être lourds. Une tenue spécifique peut être exigée pour des raisons d'hygiène, de promotion particulière ou dans des commerces spécialisés notamment pour les produits régionaux (blouse, gants, bottes, coiffe). Certains et certaines livrent ou préparent en amont les commandes de leurs clients.

Beaucoup de contacts

Si les équipes sont réduites (en moyenne 3 salariés), les échanges avec la clientèle sont nombreux, sans oublier les contacts avec les fournisseurs ou les producteurs pour l'achat des marchandises. Sourire et politesse de rigueur!

Les études

Après la 3e

2 ans pour un CAP (boulanger ; boucher ; charcuterie-traiteur ; pâtissier ; chocolaterie-confiserie ; poissonnier ; glacier fabricant ; équipier polyvalent de commerce), éventuellement complété par un CS (boulangerie spécialisée ; techniques du tour en boulangerie et en pâtisserie ; pâtisserie de boutique ; vendeur conseil en alimentation) en 1 an ; 3 ans pour un bac pro (métiers du commerce et de la vente ; technicien conseil vente en alimentation, option produits alimentaires ou vins et spiritueux ; poissonnier écailler traiteur ; boulangerie pâtisserie ; boucherie charcuterie traiteur).

Après le bac

2 ans pour le BTS management commercial opérationnel, le BTSA technico-commercial option alimentation et boissons ou 3 ans pour le BUT techniques de commercialisation.

CAP ou équivalent

→ CAP boucher

→ CAP boulanger

→ CAP charcuterie-traiteur

→ CAP chocolaterie-confiserie

→ CAP équipier polyvalent du commerce

→ CAP glacier fabricant

→ CAP pâtissier

→ CAP poissonnier écailler

→ CAP primeur

CAP ou équivalent + 1 an

→ CS boulangerie spécialisée

→ CS pâtisserie de boutique

→ CS techniques du tour en boulangerie et en pâtisserie

→ CS vendeur conseil en alimentation

bac ou équivalent

→ Bac pro boucherie charcuterie traiteur

→ Bac pro boulangerie pâtisserie option A boulangerie

→ Bac pro boulangerie pâtisserie option B pâtisserie

→ Bac pro métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial

→ Bac pro poissonnier écailler traiteur

→ Bac pro technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons)

bac + 2

→ BTS management commercial opérationnel

→ BTSA technico-commercial option alimentation et boissons

→ Gestionnaire d'unité commerciale (CCI)

bac + 3

→ BUT techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client

→ BUT techniques de commercialisation parcours business international : achat et vente

→ BUT techniques de commercialisation parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat

→ BUT techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente

→ BUT techniques de commercialisation parcours stratégie de marque et événementiel

Emploi et secteur

Des jours meilleurs

Le nombre de petits magasins d'alimentation s'est stabilisé face à la concurrence des supermarchés et des hypermarchés, et de nouvelles niches sont apparues en centre-ville : épiceries fines ou spécialisées, commerce bio ou régional, fromagers, caviste, etc. Les commerçants ou les commerçantes en alimentation doivent s'adapter sans cesse à la demande pour s'imposer et durer.

Un secteur porteur

Face à la concurrence des grandes surfaces, les commerces de détail proposent des services supplémentaires : horaires souples, réalisation de plats à emporter, livraison ou bien formats spécifiques. Des commerces alimentaires de moins de 120 m^2 et des petits libres-services se sont développés, ils emploient souvent moins de 4 salariés. Le secteur compte un grand nombre d'entreprises de proximité.

Des opportunités pour les jeunes

Poissonnerie, boulangerie, primeur, épicier ou traiteur, les commerces alimentaires ne manquent pas et la plupart ont du mal à recruter. L'apprentissage est la voie privilégiée pour les jeunes motivés. Après plusieurs années d'expérience dans la vente, la possibilité de s'installer à son compte existe, d'autant que beaucoup de commerçants et commerçantes approchent de l'âge de la retraite.

Secteur

Commerce et distribution

Salaire du débutant *

À partir de 1867 euros brut par mois.

* variable en fonction du lieu d'exercice, du statut.

Pour aller plus loin

Sur le web

Portraits de professionnels.

Portail de la Confédération générale de l'alimentation en détail : fiches métiers, formations, chiffres clés du secteur...

Site des Chambres de métiers et de l'artisanat.

Observatoire des métiers de l'alimentation : chiffres, études, formations, etc.

Fédération nationale des commerces alimentaires spécialisés de proximité : fiches métiers

Librairie



ZOOM SUR LES MÉTIERS

Les métiers du commerce et de la vente

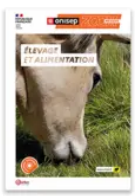
Paru le 15/04/2022
Broché • 4,90 €
PDF • 0,00 €



POURQUOI PAS MOI ?

Les métiers des services, spécial alternance

Paru le 17/10/2023
Broché • 4,50 €
PDF • 0,00 €



ZOOM SUR LES MÉTIERS

Les métiers de l'élevage et de l'alimentation

Paru le 12/03/2021
Broché • 4,90 €

Centre d'intérêt

Autres métiers à découvrir

- Glacier-sorbetier
- Fromager
- Vendeur conseil caviste
- Chocolatier-confiseur
- Poissonnier