

Commerçant / Commerçante en alimentation

Épicerie, crèmerie, boulangerie, primeur... 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 les clients.

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 : Primeur, Vendeur / vendeuse en alimentation

Secteur professionnel : Commerce et distribution

Centre d'intérêt : Je veux travailler dans le commerce



© Hispanolistic/E+/Getty Images

Le métier

Sélectionner les produits

Fruits et légumes, fromages, pain, épicerie fine... quel que soit le type de produits, la commerçante ou le commerçant en alimentation approvisionne son magasin en sélectionnant fournisseurs et producteurs, afin de réaliser des achats au meilleur rapport qualité-prix. Certains professionnels s'approvisionnent directement sur les marchés de gros où ils choisissent leurs produits. Une fois la commande passée, ils 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, le commerçant ou la commerçante réapprovisionne ou réarrange les rayons et vitrines. Chaque jour il 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 des contacts

Le commerçant ou la commerçante en alimentation consacre du temps à ses 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

Bons vendeurs doués en calcul mental pour éviter les erreurs en caisse, les commerçants sont aussi excellents 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 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. Les commerçants en alimentation ne comptent pas leurs heures, surtout s'ils sont à leur compte. Une bonne résistance physique est par ailleurs conseillée, 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 la commerçante ou le commerçant est à son 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 commerçants 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 3^e

2 ans pour un CAP (boulangier ; 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 boulangier](#)
- [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 boucher charcutier traiteur](#)
- [Bac pro boulangier-pâtissier](#)
- [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

Depuis le début des années 2000, le nombre de magasins d'alimentation s'est stabilisé face à la concurrence agressive des super et hypermarchés, et de nouvelles niches sont apparues en centre-ville : épiceries fines ou spécialisées, commerce bio ou régional, fromagers, caviste... Le commerçant ou la commerçante en alimentation doit 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, formats spécifiques... On assiste au développement de commerces alimentaires de moins de 120 m² et des petits libres-services employant moins de 4 salariés. Le secteur compte 300 000 entreprises de proximité employant plus de 1 million de salariés, soit environ 4% de la population active.

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 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



PARCOURS

Les métiers du goût et des saveurs

Paru le 16/04/2021

Broché • 12,00 €

PDF • 8,00 €

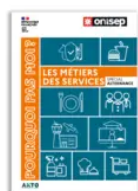


ZOOM SUR LES MÉTIERS

Les métiers du commerce et de la vente

Paru le 15/04/2022

Broché • 4,90 €



POURQUOI PAS MOI ?

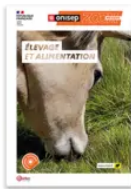
Les métiers des services, spécial alternance

Paru le 17/10/2023

Broché • 4,50 €

ZOOM SUR LES MÉTIERS

Les métiers de l'élevage et de l'alimentation



Paru le 12/03/2021

Broché • 4,90 € [↗](#)

Centre d'intérêt

[Je veux travailler dans le commerce →](#)

Autres métiers à découvrir

Glacier-sorbetier

Fromager

Vendeur conseil caviste

Chocolatier-confiseur

Poissonnier