



Marchandiseur / Marchandiseuse

Les bonbons près des caisses de supermarchés, c'est lui. Les vins du mois en tête de rayon, c'est encore lui. Les présentoirs pour les promos, les vitrines des boutiques de mode, c'est toujours lui. Le marchandiseur met en scène les produits pour qu'ils soient remarqués... et achetés !

SOMMAIRE

Le métier

Compétences requises

Où l'exercer ?

Les études

Emploi et secteur

Salaire du débutant

Pour aller plus loin

Niveau minimum d'accès : **bac + 2**

Salaire débutant : **1867 €**

Statut : **Statut salarié**

Synonymes : Marchandiseur visuel / marchandiseuse visuelle, Responsable marchandisage

Secteur professionnel : Commerce et distribution

Centres d'intérêt : J'ai le sens du contact, Je veux travailler dans le commerce



© Alain Potignon/Onisep

Le métier

Repérer les ventes trop faibles

Le merchandiser passe au crible les relevés de vente et lit les études de marché permettant de comprendre le comportement des consommateurs. Il identifie les produits qui ont du mal à s'écouler et cerne les causes : prix trop élevé, emballage peu pratique, visibilité en rayon nulle...

Déclencher l'acte d'achat

Maîtrisant l'ensemble des techniques de présentation des articles, il cherche le décor ou l'emplacement idéal... qui déclencheront chez le client l'envie spontanée d'acheter. Lorsqu'il travaille pour une enseigne de mode ou une grande marque, à lui de concevoir des vitrines qui attirent le regard, en fonction de la saison, des tendances du moment, de l'image de la marque... Pour être efficace, il tient compte de la fréquentation des rayons et veille à optimiser la lisibilité des produits. Il peut aussi organiser des opérations de promotion ou impulser une nouvelle stratégie publicitaire.

Convaincre et mettre en place

Pour que sa stratégie réussisse, le merchandiser doit y faire adhérer le maximum de personnes (directeur de magasin, chefs de rayon, vendeurs, etc.). Pour les convaincre du bien fondé de ses choix, il expose le contenu et les objectifs de son plan d'action. Une fois le projet validé, il participe à sa mise en place. En fonction des résultats, il peut être amené à y apporter des modifications.

Compétences requises

Le sens de l'analyse

Les capacités d'analyse du merchandiser lui permettent d'exploiter au mieux les nombreuses informations transmises : études de marché, panels de consommateurs... Il sait également rédiger des synthèses de toutes ces données et prendre les décisions qui s'imposent.

Organisé et créatif

Devant la multiplication des produits et l'agencement qui diffère selon les magasins, le merchandiser doit savoir s'adapter afin de répondre au mieux à la demande de ses clients. Bien sûr, en matière de présentation, il y a des recettes qui portent toujours leurs fruits. Mais il lui faut, à chaque fois, être capable de faire preuve d'imagination. C'est son point fort.

Anticiper les besoins

Pour que ses préconisations aient une chance d'être suivies, le merchandiser cherche à connaître les habitudes et les attentes des consommateurs, qu'il s'agisse de la clientèle d'une enseigne de la grande distribution ou de celle d'une grande marque de luxe. En fonction de la période de l'année, des tendances du marché à un moment donné, il anticipe les besoins, et peut même les créer !

Où l'exercer ?

Sur le terrain

Très mobile, le merchandiser passe la plupart de son temps chez les distributeurs. Ses journées commencent parfois très tôt. Refaire les rayons pour mettre les produits en valeur nécessite une présence en dehors des heures d'ouverture au public, afin que les articles soient en place lorsque les premiers clients arrivent.

Derrière un écran

Quand il n'est pas chez les distributeurs, le merchandiser travaille à son bureau afin de préparer et organiser ses visites. Il consulte les résultats commerciaux d'un magasin ou visualise un nouvel aménagement de l'espace de vente.

Les études

Après la 3^e

3 ans pour préparer le bac pro artisanat et métiers d'art, option merchandising visuel.

Après le bac

2 ans pour obtenir le BTS management commercial opérationnel ou un diplôme de décorateur merchandiser, éventuellement complété par une licence professionnelle dans le secteur du commerce et de la distribution (1 an) ; 3 à 5 ans pour le BUT techniques de commercialisation, un diplôme d'école de commerce, le diplôme de responsable visuel merchandiser, le DN MADE mention espace ou événement ou un master.

bac + 2

→ [BTS management commercial opérationnel](#)

→ [Étalagiste décorateur marchandiseur](#)

→ [Visuel merchandiser retail](#)

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](#)

→ [DN MADE mention espace](#)

→ [FCIL négociateur marchandiseur](#)

→ [Licence pro mention commerce et distribution](#)

→ [Responsable visuel merchandiser](#)

bac + 5

→ [Diplôme du programme grande école de l'ICD](#)

→ [Diplôme du programme grande école de l'ISTEC](#)

→ [Master mention marketing, vente](#)

Emploi et secteur

Une fonction incontournable

La concurrence acharnée entre les marques a permis au métier de se développer. Aujourd'hui, toute entreprise soucieuse de voir ses ventes progresser a recours à un marchandiseur. Il exerce en grandes surfaces, commerces spécialisés, entreprises industrielles, pour les grandes enseignes du secteur de la mode et du luxe... On le trouve dans le secteur alimentaire, la parapharmacie, la cosmétique, le bricolage, les jouets, etc.

Tous types de produits

Le marchandiseur est particulièrement recherché pour mettre en valeur les produits alimentaires, d'hygiène et de beauté. Mais sa capacité à faire décoller les ventes et à affirmer l'identité visuelle d'une marque est également très appréciée dans les secteurs du sport, du bricolage, de la mode et du luxe...

Vers un poste de responsable

Après quelques années d'expérience, un marchandiseur peut évoluer et devenir category manager, trade marketer, ou s'orienter vers des postes à responsabilités : chef de rayon, chef des ventes régional, directeur des ventes...

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

Librairie



ZOOM SUR LES MÉTIERS

Les métiers du commerce et de la vente

Paru le 15/04/2022

Broché • 4,90 € ↗



PARCOURS

Mode et luxe

Paru le 11/03/2024

Broché • 12,00 € ↗

PDF • 8,00 € ↗



PARCOURS

Les métiers du commerce, du marketing et de la publicité

Paru le 14/10/2021

Broché • 12,00 € ↗

Centres d'intérêt

[J'ai le sens du contact →](#)

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

Autres métiers à découvrir

**Vendeur de matériel médical,
paramédical**

Responsable e-commerce

Ingénieur technico-commercial

Conseiller relation client à distance

Responsable de la promotion des ventes