

Posté par: formations-concours

Publiée le : 6/11/2008 15:43:26

Le commerçant ou vendeur en alimentation est un intermédiaire entre des distributeurs grossistes de produits alimentaires d'après-laboratoires (conserves, fruits, légumes, biscuits, produits laitiers, boissons...) et une clientèle locale. Dans certaines spécialités il exerce un « mâtier de bouche » dans la mesure où il fabrique, ou prépare, tout ou partie de ce qu'il vend (boulanger, boucher, poissonnier, traiteur, etc.).

**Description des tâches / conditions de travail**

Le commerçant en alimentation générale a pour tâches principales d'accueillir, de servir, éventuellement de conseiller ou d'informer les clients qui viennent se ravitailler dans sa boutique. Il facture l'achat, encaisse les sommes dues par le client et assure le rendu de la monnaie. En amont de ces tâches « publiques », le commerçant a en charge l'approvisionnement du magasin, passe les commandes correspondantes aux grossistes et les réceptionne. Il procède au rangement, à l'étiquetage et à l'exposition des denrées en tenant compte de divers facteurs : fréquence de la demande, urgence, durée de conservation des denrées, prix... Le commerçant fait donc régulièrement l'inventaire de ses marchandises pour gérer ses stocks avec le maximum de précision. Une partie importante de son travail consiste aussi à entretenir l'hygiène et la propreté absolue de son magasin.

S'il dispose du personnel suffisant il élargit son activité de distribution en prenant des commandes et en assurant leur livraison au domicile du client. Les conditions de travail du commerçant dépendent de son statut (indépendant ou salarié) et du type de magasin ou surface de vente dans lequel il travaille : boutique traditionnelle, supérette, marchés en plein air... Un point commun cependant, les horaires sont d'une grande amplitude. Le travail du samedi et souvent du dimanche matin sont de rigueur. La station debout est quasi permanente. Une bonne résistance physique s'impose pour le transport et le rangement des produits. Les qualités d'accueil en toute circonstances, même en périodes d'affluence, sont évidemment primordiales comme dans tous les métiers de vente directe.

**Salaires / revenus** S'il est salarié, un jeune vendeur en alimentation d'abutant est embauché en général à hauteur du SMIC. Le salaire horaire pratiqué est dans la fourchette 8,50 / 9 €. Des offres mensuelles proposent des salaires autour de 1 250 / 1 300 € (brut mensuel). Avec une qualification autorisant des prises de responsabilités en gestion de magasin, les offres peuvent se situer aux alentours de 1 400 / 1 500 € par mois.

**Evolution professionnelle** Le vendeur en alimentation peut s'installer à son compte et ouvrir un commerce. De préférence correspondant à un mâtier de bouche spécialisé (boucher, boulanger...) impliquant un apprentissage et une qualification spécifique. S'il travaille dans une supérette libre-service il peut évoluer vers une responsabilité de chef de rayon.

**Etudes / formations** Il existe de nombreux niveaux de qualification pour exercer en professionnel le métier de commerçant en alimentation :

- le CAP commerce multi spécialités ;
- le CAP employé de vente, option produits alimentaires ou option services à la clientèle ;
- le BEP alimentation (plusieurs dominantes spécialisées) ;
- le BEP vente, action marchande ;

- la mention complémentaire (MC) vendeur spécialisé en alimentation ;
- le bac pro commerce, services ;
- le bac pro technicien, vente et conseil qualité en produits alimentaires ;
- le brevet de maîtrise (BM) alimentation (chambre de métiers).

Tous ces diplômes peuvent se préparer en formation initiale et/ou dans le cadre d'un contrat d'apprentissage.