

Commerçant/e en alimentation

Épicier, crémier, primeur... dans sa boutique, le commerçant en alimentation vend les produits qu'il a achetés à des grossistes ou à des producteurs. Il veille à les mettre en valeur pour attirer le client qu'il fidélise par un service impeccable.



Les formations en Auvergne-Rhône-Alpes

[312](#)

formations à venir

Les offres d'emploi aujourd'hui en Auvergne-Rhône-Alpes

- [Vente en alimentation](#)

Pour élargir votre recherche :

[Les métiers du commerce et de la distribution](#)

Rendez-vous sur [Cleor Auvergne-Rhône-Alpes](#) pour obtenir des informations sur les conditions d'emploi de ce métier : potentiel d'embauche, salaire, types de contrat, entreprises présentes autour de votre lieu de recherche, ...



Description métier

Activités

Sélectionner les produits

Fruits et légumes, produits diététiques, épicerie fine... quel que soit le type de produits, le commerçant en alimentation s'occupe d'abord de l'approvisionnement. Il sélectionne les fournisseurs et les producteurs afin de réaliser des achats au meilleur rapport qualité-prix. Certains professionnels s'approvisionnent directement sur les marchés en gros où ils peuvent choisir leurs produits. Une fois la commande passée, ils veillent à ce que la marchandise parvienne au point de vente dans les meilleurs délais.

Gérer les stocks

Dans un commerce d'alimentation, les denrées périssables doivent être enregistrées et conservées très soigneusement. Les autres produits sont rangés dans la réserve, puis étiquetés. Par ailleurs, le commerçant en alimentation consacre une partie de son temps au remplissage des rayons et à la présentation des vitrines. Il effectue chaque jour le rangement et le nettoyage du magasin.

Doper le chiffre d'affaires

Le commerçant accueille les clients, les renseigne, les aide à choisir un produit frais, 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.

Où et comment ?

Un rythme soutenu

Petite échoppe, boutique, grand magasin, marché couvert ou de plein air : les lieux de vente sont variés, avec des conditions d'exercice assez différentes. Un point commun : des horaires généralement lourds. Lorsque le commerçant est installé à son compte, la gestion et la comptabilité nécessitent de rester au magasin après la fermeture, ou d'arriver tôt le matin. Et, en période de fêtes, les commandes arrivent en quantité importante : le travail peut se prolonger tard dans la soirée. Il

faut ouvrir le magasin le samedi, parfois le dimanche, afin d'offrir un service complémentaire à celui des grandes surfaces.

Tout au long de l'année

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...).

Métier de contact

Si les équipes sont réduites, les échanges avec la clientèle sont nombreux, sans oublier les contacts avec les fournisseurs ou les producteurs pour l'achat des marchandises.

Compétences

Sens des contacts

Le commerçant en alimentation doit consacrer du temps à ses clients. La qualité du service et l'amabilité comptent plus que tout. La patience, la psychologie et le goût des contacts sont donc indispensables. Il doit également entretenir de bons rapports avec ses fournisseurs auprès de qui il peut être amené à demander des délais de paiement, une livraison en urgence, etc.

Bon gestionnaire

Bon vendeur, le commerçant est aussi un excellent gestionnaire. Entre les commandes, les stocks, les retours pour cause d'invendus et la comptabilité des recettes, son sens de l'organisation et sa rigueur doivent s'exprimer quotidiennement. Il doit savoir s'adapter et même anticiper à la fois les besoins de sa clientèle et ses commandes pour éviter les ruptures de stock.

Polyvalence et souplesse horaire

La maîtrise des gestes techniques spécifiques aux produits alimentaires a bien sûr de l'importance mais, dans les petits commerces, l'esprit d'entreprise prime. Le commerçant en alimentation est avant tout une personne polyvalente, dynamique, qui ne compte pas ses heures, et accepte de mettre " la main à la pâte ", la semaine mais aussi le week-end. Une bonne résistance physique est par ailleurs conseillée.

Diplômes, certifications

Diplômes et certifications

Important. Le parcours de formation pour accéder à un métier n'est pas toujours celui qu'on imagine ! Des professionnels qui exercent le même métier, ont parfois suivi des parcours de formation différents, sans oublier que ceux qui suivent la même formation n'exercent pas forcément le même métier !

Il existe de nombreuses formations adaptées aux métiers de vendeur et de commerçant en alimentation. Le niveau de formation nécessaire varie en fonction de la taille du magasin.

Niveau CAP

- CAP employé de vente spécialisé, option produits alimentaires ; employé de commerce multispécialité ; boulanger ; boucher, charcutier-traiteur ; pâtissier ; chocolatier-confiseur ;

poissonnier ; glacier fabricant.

Niveau MC

- MC vendeur spécialisé en alimentation ; boulangerie spécialisée ; pâtisserie boulangère ; pâtisserie glacierie chocolaterie confiserie spécialisées.

Niveau bac

- Bac pro commerce ; technicien vente et conseil qualité option produits alimentaires ; technicien vente et conseil qualité option vins et spiritueux ; poissonnier écailler traiteur ; boulanger pâtissier ; boucher charcutier traiteur.

Niveau bac + 2

- BTS management des unités commerciales (MUC) ;
- DUT techniques de commercialisation ;

• Niveau III : BTS, DUT

- [DUT techniques de commercialisation](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

• Niveau IV : BAC, BT, BP

- [Bac pro commerce](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Bac pro technicien conseil vente en alimentation option produits alimentaires](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Bac pro technicien conseil vente en alimentation option vins et spiritueux](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Caviste conseiller commercial](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

• Niveau V : BEP, CAP

- [CAP agricole services aux personnes et vente en espace rural](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CAP boucher](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CAP boulanger](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CAP charcutier-traiteur](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CAP employé de commerce multi-spécialités](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CAP employé de vente spécialisé option A : produits alimentaires](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CAP employé de vente spécialisé option C : service à la clientèle](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CAP glacier fabricant](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

- [CAP poissonnier écailler](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [MC boulangerie spécialisée](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [MC pâtisserie boulangère](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [MC pâtisserie, glacerie, chocolaterie, confiserie spécialisées](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [MC vendeur spécialisé en alimentation](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Titre professionnel employé\(e\) commercial\(e\) en magasin](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

• **Autres certifications sans niveau, CQP**

- [CQP assistant chef d'entreprise de boucherie](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP boucher](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP boucher préparateur vendeur qualifié](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP employé poissonnier](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP gestionnaire d'entreprise artisanale et commerciale, pâtisserie-glacerie](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP poissonnier](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP poissonnier écailler traiteur en produits de la mer](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP responsable d'équipe logistique - Activités industrielles de la boulangerie et pâtisserie](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP responsable de magasin en boulangerie, viennoiserie, pâtisserie](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP technicien boucher](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP vendeur / vendeuse conseil en boulangerie-pâtisserie](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP vendeur conseil magasin](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP vendeur produits frais traditionnel](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP vendeur\(euse\) qualifié\(e\) - Boucherie-charcuterie et boucherie hippophagique de détail](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP vendeur-conseil caviste](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP vendeur-conseil en crèmerie fromagerie](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP vendeur-conseil en épicerie](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

- [CQP vendeur-conseil primeur](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP vendeur-préparateur en produits de la mer](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

Ressources

Autres ressources

Sites internet :

- www.metiersducommerce.fr
Site sur les métiers du commerce de proximité
- www.cgad.fr
Confédération générale de l'alimentation en détail
- www.fnde.com
Fédération nationale de l'épicerie, caviste et spécialiste en produits bio

Vidéos

