



# Les métiers de l'alimentation

DE QUELS MÉTIERS PARLE-T-ON ?  
pages II & III

LE SECTEUR EN CHIFFRES  
page IV

DES MÉTIERS DE PASSION  
page V

EN BOUCHERIE, CHARCUTERIE...  
pages VI à VIII

L'UNIVERS DE LA POISSONNERIE  
page IX

LA BOULANGERIE, LA PÂTISSERIE...  
pages X & XI

LE COMMERCE DE DÉTAIL  
pages XII & XIII

LE MARCHÉ DE GROS  
page XIV

LA GRANDE DISTRIBUTION  
page XV

CARNET D'ADRESSES  
page XVI

*Dossier réalisé par  
Viviane Derive,  
Michelle Martin  
et Bernard Chauvois*



*Le domaine de l'alimentation est celui qui vise à satisfaire les besoins nutritionnels des organismes vivants. Il convient pour cela de produire, de transformer, de distribuer des aliments.*



© DR - Rungis



© FCD

## DE QUELS MÉTIERS PARLE-T-ON ?

### A NOTER

Il faut distinguer les métiers de l'alimentation d'autres métiers qui n'exigent pas les mêmes compétences et qui s'appuient sur d'autres diplômes et qualifications, même s'ils concernent aussi la chaîne alimentaire

- les métiers de l'agriculture,
- les métiers de l'industrie alimentaire,
- les métiers de l'hôtellerie et de la restauration.

Les travailleurs de ces secteurs sont des salariés et des non salariés. Selon la nature de l'activité exercée les non salariés sont artisans, commerçants.

II

Le domaine de l'alimentation est celui qui vise à satisfaire les besoins nutritionnels des organismes vivants. Il convient pour cela de produire, de transformer, de distribuer des aliments.

La chaîne d'activités des métiers de l'alimentation s'exerce dans différents secteurs : l'agriculture, l'industrie agroalimentaire, le commerce de gros, la grande distribution, l'artisanat et le commerce de proximité, ainsi désormais celui de la vente en ligne.

Les produits qui sont destinés à l'alimentation des hommes viennent bien sûr de l'agriculture, de l'élevage, de la pêche. Les métiers de l'alimentation réalisent une transformation et/ou la mise à la disposition des clients, dans des conditions d'hygiène et de sécurité, les produits de leur alimentation. Ces activités et métiers s'exercent la plupart du temps dans des commerces alimentaires de proximité. Lorsque la part de la transformation du produit est prépondérante l'activité

sera artisanale. C'est le cas notamment des bouchers, des pâtisseries... La mise à disposition des fruits et légumes correspond plutôt à une activité de commerce.

### L'artisanat, le commerce de proximité, le commerce de gros, la grande distribution

Les métiers de l'alimentation concernent l'artisanat et le commerce de proximité, sédentaire ou non sédentaire (marchés) mais aussi le commerce de gros, celui des grandes surfaces lorsqu'elles disposent de rayons qui nécessitent un atelier de transformation.

La grande distribution cherche à recruter du personnel qualifié pour certains de ses rayons frais. Les grossistes, comme ceux qui sont sur les marchés d'intérêt nationaux (min), font également appel à des spécialistes des métiers de l'alimentation.

Les professionnels peuvent exercer indifféremment dans ces divers secteurs et même passer de l'un à l'autre. Sur les marchés locaux, les artisans et commerçants revendeurs coexistent.

Parmi les métiers retenus beaucoup sont qualifiés traditionnellement de « métiers de bouche ». Ceux-ci associent la fabrication, la transformation et la commercialisation de produits destinés à l'alimentation humaine, tels ceux de boucher, charcutier, boulanger, chocolatier, fromager...

Les modes d'exercice des métiers de l'alimentation diffèrent fortement : artisan, commerçant individuel ou en société, franchisé, salarié d'une petite entreprise individuelle, salarié dans une grande surface, petit agriculteur commercialisant sa production.

### L'artisan et le commerçant

L'artisan propose des produits ou services grâce à un savoir-faire particulier, ceci à un stade non industriel. Il assure en général tous les stades de sa production, ainsi que la commercialisation de celle-ci. Il exerce son métier à son propre compte, souvent aidé de sa famille et d'apprentis, parfois de salariés. Il est obligatoirement inscrit au répertoire des métiers, document officiel qui recense tous les artisans. Le répertoire est tenu au niveau de chaque chambre de métiers et de l'artisanat.

Le commerçant est un individu ou une société qui exerce de façon habituelle des actes de commerce, c'est-à-dire achète des marchandises dans l'intention de les revendre avec un bénéfice. Les commerçants doivent être inscrits au registre du commerce et des sociétés qui est tenu au greffe du tribunal de commerce.

III

# LE SECTEUR EN CHIFFRES

Effectifs dans l'artisanat et le commerce alimentaire de proximité (hors marchés)		
Boucherie Charcuterie Poissonnerie Traiteur	Épicerie Fruits et légumes Produits laitiers	Boulangerie Pâtisserie Glacerie Confiserie Chocolaterie
25 000 entreprises	38 000 entreprises	45 000 entreprises
96 000 actifs	109 000 actifs	219 000 actifs
Chiffre d'affaires : 11 milliards d'€	Chiffre d'affaires : 17 milliards d'€	Chiffre d'affaires : 18 milliards d'€

**Ce secteur diversifié possède un poids important dans l'économie nationale par son chiffre d'affaires, le nombre d'entreprises, l'effectif de ses travailleurs. Il se caractérise par la volonté de proposer des produits de qualité et de respecter les traditions.**

Les 140 000 entreprises du secteur génèrent près de 50 milliards d'euros de chiffre d'affaires. Plus de 31 000 entreprises exercent principalement leur activité sur les marchés.

Les entreprises sont encore individuelles à 59 % mais la forme sociétaire progresse.

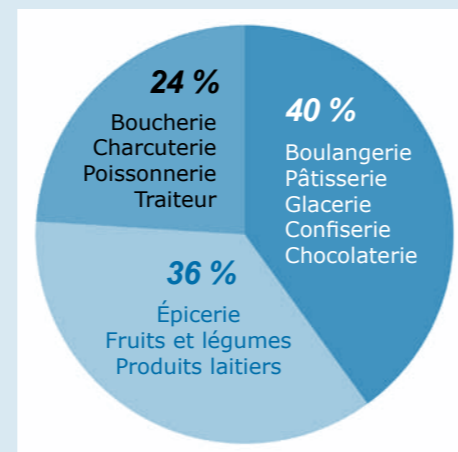
Les entreprises restent à taille humaine : 87 % d'entre-elles emploient moins de 5 salariés. Le secteur emploierait approximativement 440 000 actifs dont 350 000 salariés selon des publications d'organisations professionnelles du secteur. Les travailleurs non-salariés ont souvent un conjoint collaborateur ou bien associé.

Créateurs nets d'emplois, les métiers de l'alimentation s'ouvrent à tous.

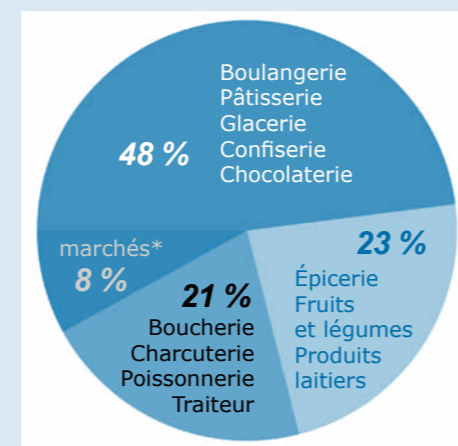
L'âge moyen des salariés est de 36,5 ans. Le tiers d'entre eux a moins de 30 ans, un autre tiers a entre 30 et 40 ans. L'alimentation spécialisée réunit presque autant d'hommes que de femmes mais les femmes sont beaucoup plus nombreuses à s'occuper de la vente plutôt que de la fabrication des produits.

Si à une époque, avec le développement des grandes surfaces, le nombre de petits commerces alimentaires, notamment les boucheries, charcuteries et poissonneries, a décliné, depuis peu la tendance tend à s'inverser, la clientèle renouant avec le plaisir de la proximité et des structures de taille humaine.

**Près de 50 milliards de chiffre d'affaires** Il contribue pour une part significative à la richesse nationale produite. La filière sucrée est prépondérante.



**Plus de 500 000 actifs** Répartition de la population active au sein des métiers de l'alimentation



(\*) population active vendant des produits de l'alimentation sur les marchés



© DR - J. Keith

## DES MÉTIERS DE PASSION

Les commerces alimentaires de proximité sont des métiers très appréciés par les consommateurs, parce qu'ils offrent des services spécifiques, des conseils personnalisés et sont réputés pour la qualité de leurs produits et le maintien de la tradition. Ces métiers requièrent à la fois dextérité manuelle, connaissance des produits, sens du commerce et de la relation avec la clientèle. L'émergence de nouveaux procédés de fabrication favorise la créativité des artisans et leur aptitude à innover. Les compétences requises sont également recherchées par la grande distribution qui recrute en permanence des professionnels de l'alimentation. Le secteur se modernise en permanence pour répondre à des normes d'hygiène toujours plus strictes et recourir à des technologies modernes plus performantes et moins pénibles.

**Des compétences reconnues, l'exigence d'un diplôme à l'entrée**

Ce sont des métiers exercés par des artisans dont la pratique est réglementée. La loi du 5 juillet 1996 exige une qualification professionnelle pour l'exercice de ces activités pouvant, si elles étaient mal exercées, mettre en jeu la sécurité et la santé des consommateurs. Sont directement visées les activités de préparation ou fabrication de produits frais de boulangerie, pâtisserie, boucherie, charcuterie et poissonnerie, ainsi que de préparation ou fabrication de glaces alimentaires artisanales.

Le diplôme a donc pour objectif de garantir l'acquisition de connaissances et de compétences au regard de la sécurité alimentaire des consommateurs. La qualité d'artisan est reconnue aux chefs des entreprises individuelles lorsqu'ils justifient pour le métier exercé d'un diplôme de niveau IV ou V (CAP, BEP, bac pro). Ces diplômes permettent soit d'acquiescer une polyvalence soit de développer une spéciali-

sation. Certains secteurs de l'alimentation, notamment celui de l'épicerie, des fruits et légumes n'exigent aucun diplôme.

**Des réglementations à observer en matière d'hygiène et sécurité alimentaire**

La politique de sécurité alimentaire actuelle repose sur une série de principes établis ou actualisés au début des années 2000. Ces principes, appliqués selon l'approche globale dite «de la ferme à la table», comprennent notamment la transparence, l'analyse et la prévention des risques, la protection des intérêts des consommateurs ainsi que la libre circulation de produits sûrs et de qualité au sein du marché intérieur et avec les pays tiers.

Un certain nombre d'organismes ont pour mission d'aider à garantir la sécurité des denrées alimentaires, en particulier l'Autorité européenne de sécurité des aliments. La recherche est également un élément important de la politique de sécurité alimentaire.

L'Union européenne a établi une approche, basée sur l'analyse des risques et la traçabilité, pour garantir la sécurité des aliments. Ceci implique que les professionnels de l'alimentation tiennent compte de ces contraintes et se mettent à jour dans la connaissance des évolutions et la mise en œuvre des différentes directives.

Selon cette approche, les produits alimentaires sont contrôlés lors de toutes les étapes sensibles de la chaîne de production, afin de vérifier que des règles d'hygiène strictes sont respectées. Pour la bonne réalisation de ces contrôles, l'Union et les États membres disposent de plusieurs instruments, comme l'Autorité européenne de sécurité des aliments ou le système d'information Traces. Dans ce contexte, les professionnels de l'alimentation doivent se référer au référentiel HACCP (analyse des dangers et points critiques pour leur maîtrise), norme-concept imposée par les autorités européennes.

**Devenir artisan dans les métiers de l'alimentation c'est à la fois être passionné par son métier et les produits à traiter, c'est aussi manifester le souhait de satisfaire les clients et avoir le goût d'entreprendre.**

### Diplômes répertoriés au titre des métiers de l'alimentation

- Boucher (CAP)
- Boucher-Charcutier (BEP)
- Mareyeur (CAP)
- Glacier Fabricant (CAP)
- Charcutier-Traiteur (CAP)
- Boulangier (CAP et BP)
- Chocolatier Confiseur (CAP)
- Boucher (CAP)
- Pâtissier (CAP)
- Poissonnier (CAP)
- Vendeur spécialisé en alimentation (MC)

Au delà du CAP, d'autres qualifications (brevet professionnel -BP- et baccalauréat professionnel) permettent soit d'acquiescer une polyvalence (ex : poissonnier, écailler, traiteur) soit de développer une spécialisation (ex : organisateur de réception)

## En boucherie, charcuterie...

La filière viande comprend un ensemble d'activités allant de la prise en charge de l'animal vivant chez l'éleveur, jusqu'à la vente de morceaux préparés et parfois cuisinés. Le métier peut être exercé aussi bien par des femmes que par des hommes car il ne requiert plus nécessairement la force physique ; il nécessite la connaissance de la morphologie des animaux et de la réglementation en matière d'hygiène alimentaire. Les viandes d'équidés sont quant à elle distribuées par des spécialistes, les boucheries dites chevalines.

La spécificité du métier de boucher charcutier lui permet de répondre aux souhaits exacts de ses clients, il peut réaliser du «sur mesure» en diversifiant son activité. Le métier de boucher charcutier a évolué avec le développement des produits prêts à consommer, l'accent est mis sur la présentation, la vente, l'animation commerciale, auxquelles s'ajoutent l'application permanente des normes d'hygiène et de traçabilité. Ce métier est aussi l'occasion de larges contacts humains.

### Les qualités essentielles

Une habileté manuelle, le goût de la qualité, le bon sens, une grande rigueur, un sens de l'hygiène, un esprit vif et curieux, du goût pour l'esthétique, ainsi que le sens de la communication. Le tout doit être accompagné d'une formation générale et professionnelle appropriée.

### La formation

La profession a toujours privilégié les diplômés de l'Éducation nationale par la voie de l'apprentissage avec un contrat de 12 à 24 mois.

L'apprentissage est la voie classique d'insertion pour apprendre le métier.

En plus des diplômes délivrés par l'Éducation nationale, il existe des certifications spécifiques à la branche ou à la chambre de métiers.

L'Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat délivre des certifications notamment les certificats techniques des métiers qui se préparent dans le cadre d'un contrat d'apprentissage et le brevet de maîtrise de niveau III, en cours d'élaboration, sera proposé au niveau national dans le cadre de la formation professionnelle continue.

La commission paritaire nationale pour l'emploi et la formation professionnelle (CP-NEFP) élabore les certificats de qualification professionnelle (CQP) de la branche professionnelle de la boucherie reconnus dans la Convention collective nationale de la profession. Ils répondent aux attentes d'un public, majoritairement adulte, demandeur d'emploi ou en reconversion professionnelle.

Dans le cadre de la formation continue, tout professionnel diplômé en formation initiale peut continuer à se former et, grâce à des stages de perfectionnement, accéder à des responsabilités et même à la création de sa propre entreprise.

## EN CHIFFRES

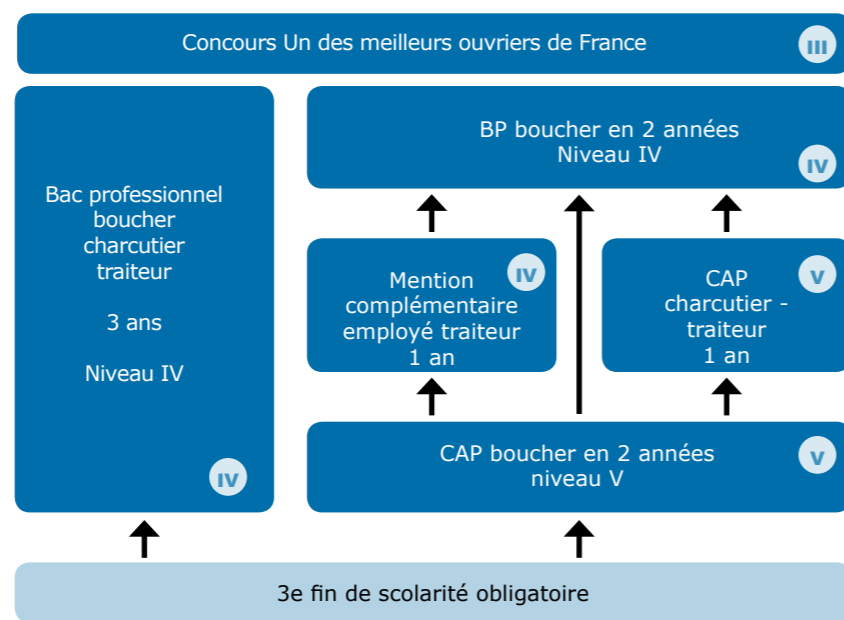
15 196 : nombre d'entreprises du secteur en 2011.

5,667 milliards d'euros : chiffre d'affaires du secteur (commerce de détail de viandes et de produits à base de viande en magasin spécialisé) en 2010.

101,7 en 2006 à 107,6 en 2011 : l'évolution du CA du secteur en valeur (indice base 100 en 2005). Sources Insee.

En région parisienne, on recense actuellement 400 offres d'emploi non pourvues. Les salaires proposés sont très attractifs et le chômage n'existe pas.

### Diplômes de l'Éducation nationale



Source FFB

## Typologie des métiers

La profession distingue cinq grands types de professionnels dans le secteur de la boucherie charcuterie :

### LE BOUCHER DÉTAILLANT

Il achète soit des animaux des espèces bovine, porcine, ovine, caprine ou chevaline, soit les gros morceaux de coupe ou les pièces de détail issues de ces animaux, ou bien les animaux et les morceaux à la fois ; il débite au consommateur final tous ces produits carnés présentés à l'état frais, réfrigéré, congelé, préparé, cuit ou conservé.

### LE BOUCHER CHARCUTIER

Outre l'activité de boucher détaillant, il transforme les plats et abats en produits de charcuterie, plats préparés ou conserves pour les vendre au détail.

### LE BOUCHER CHARCUTIER TRAITEUR

Il prépare également des repas ou des plats cuisinés en vente sur place ou bien livrés et/ou servis à domicile. Il organise banquets, noces, réceptions diverses à domicile ou dans les lieux choisis par les clients.

### LE TRIPIER DÉTAILLANT

Il exécute la coupe et la découpe ainsi que le désossement de tous les abats, leur transformation ou salage ainsi que le lavage, blanchissage et l'épilation des abats blancs.

### LE VOLAILLER DÉTAILLANT

Il achète soit les volailles et les gibiers, soit les abats et les morceaux de coupe en provenance de ces animaux et débite au consommateur final tous ces produits carnés présentés à l'état frais, salé, réfrigéré, congelé, préparé, cuit ou conservé.

### Les débouchés

La profession de boucher charcutier peut être exercée à des degrés divers de responsabilité en France ou à l'étranger : boucherie artisanale (en boutique ou sur les marchés), atelier de découpe pour la restauration, grande distribution (laboratoire ou rayon traditionnel).

L'accession au patronat est souvent un objectif et reste relativement facile. Beaucoup de chefs d'entreprise sont passés par les étapes apprentis, puis salariés. Cette accession nécessite des connaissances générales facilitant la communication écrite et orale au sein de l'entreprise et à l'extérieur. En outre, le chef d'entreprise doit être capable d'appréhender l'environnement économique et commercial de l'entreprise, de faire des prévisions et d'évaluer les risques. Bref, il doit être capable de gérer son entreprise.

### Les évolutions majeures dans ce métier

En 2010, le marché a enregistré une progression de + 0,1 % par rapport à 2009.

Les crises alimentaires, les modifications des modes de consommation et d'alimentation ont entraîné une baisse de la consommation de viande en volume (de l'ordre de 10 % entre 2001 et 2010). En revanche, la consommation progresse en valeur du fait de l'augmentation des prix de détail.

De plus en plus, les boucheries diversifient leur offre en proposant des plats à plus forte valeur ajoutée et notamment les plats préparés, à emporter.

Le nombre d'entreprises ne cesse de diminuer en raison d'un déficit d'image lié à des conditions de travail perçues comme difficiles et du coût de la mise aux normes des laboratoires.

## TÉMOIGNAGE

### Sébastien DUBOURG

Charcutier-traiteur à Saint-Avertin (37)

À 14 ans je suis entré en préapprentissage chez un patron charcutier à Tours, tout en poursuivant ma scolarité. Mes 16 ans arrivés j'ai pu être engagé sous contrat d'apprentissage par le même employeur et suivre la formation de charcutier en liaison avec le CFA de la chambre de métiers et de l'artisanat situé à Joué-lès-Tours. Un fois le CAP obtenu, j'ai choisi dans la foulée de préparer en un an la toute nouvelle mention complémentaire (MC) traiteur, toujours avec le même CFA, mais chez un autre employeur. Celui-ci et le CFA m'ont ensuite permis de préparer et d'obtenir le brevet de maîtrise. Au retour du service militaire j'ai été embauché chez un boucher-charcutier qui m'a confié la responsabilité de la charcuterie durant 9 ans.

En 2000 j'ai décidé de me mettre à mon compte en reprenant un fonds qui était en liquidation. Avant de signer pour cette acquisition j'ai bénéficié d'une analyse de situation par la chambre de métiers et de l'artisanat. J'ai contracté un emprunt que j'ai pu rembourser en 7 ans. J'ai recruté une vendeuse et j'ai d'abord travaillé seul au laboratoire. Le développement de ma clientèle m'a permis de recruter un ouvrier titulaire du BP. En 2009 j'ai souscrit un nouvel emprunt qui m'a permis de refaire mon magasin. J'ai ensuite recruté un second professionnel titulaire du CAP, de la mention complémentaire traiteur ainsi que du BP qu'il a obtenus à l'issue de 5 ans d'apprentissage. Chaque année



je forme désormais 2 apprentis. L'un d'eux a été classé 9e au concours Un des meilleurs ouvriers de France.

Mon activité de traiteur se limite à la vente à emporter ou à livrer, sans mise en place chez le client. J'adhère à une charte de qualité qui implique le respect d'un cahier des charges rigoureux et, à 41 ans, je suis candidat à l'attribution du label Quali-chef qui a été mis en place par la Confédération nationale des charcutiers-traiteurs.



## INTERVIEW

### Karine ROGER

#### Chef et dirigeante de la société Restaurant plus, traiteur - organisateur de réception

Depuis déjà quelque années Karine Roger a créé son entreprise de traiteur et organisation de réception «Le Restaurant chez vous», devenu récemment Restaurant plus. Elle travaille notamment avec l'Afdet pour organiser les déjeuners d'inatoires des colloques.

#### Permettez nous de faire un tour d'horizon de votre activité et de décrire votre parcours professionnel ?

Tout d'abord, ce n'est pas ma première création d'entreprise puisque j'ai créé successivement une entreprise de restaurant traditionnel en Guadeloupe, puis une de «chef à domicile» en région parisienne et celle de traiteur à tout naturellement succédé. Entre ces deux activités j'ai rempli une mission de chef de cuisine en hôtellerie restauration 2 étoiles puis de directrice d'hôtel restaurant. C'est devant la difficulté à recruter des cuisiniers formés que j'ai décidé de revenir moi-même en cuisine.

Si je peux aujourd'hui bien exercer cette activité c'est grâce à l'ensemble de ce parcours et bien sûr grâce à une solide formation de base. J'ai effectivement suivi les formations de CAP, BEP et bac pro cuisine qui sont indispensables. Le CAP donne vraiment les bases essentielles ; le bac pro donne du recul notamment pour manager une équipe. Je suis aujourd'hui sceptique vis à vis des jeunes qui commencent directement par un bac pro. Je m'en suis aperçue lors d'entretien en vue de recrutement.

#### Quelles prestations réalisez-vous, comment vous organisez-vous ?

J'assure trois sortes de prestations : des cocktails (service de petites pièces), des buffets sur plats (service sur assiettes) et du service à table (menu réalisé de A à Z, hors vin).

Une précision : je suis seule en cuisine et pour la réception elle-même je travaille avec des extras ; dès qu'un contrat est finalisé je constitue l'équipe qui sera avec moi ce jour là. Je travaille en partenariat avec une entreprise de location de vaisselle, ce qui m'évite de gérer le nettoyage de la vaisselle.

Le compte à rebours est alors lancé pour réaliser les approvisionnements et lancer la production. Je compte 48 heures pour réaliser un cocktail de 250 à 300 personnes. Je préfère rester

dans des prestations de cette importance, car je peux ainsi rester dans un cadre «artisanal» avec une bonne connaissance de ce que désire mon client en privilégiant un contact avec les invités au moment de la réception. J'aime ce côté artisanal.

#### Votre activité est tenue par des mesures de sécurité alimentaire : qu'est-ce que cela représente pour vous ?

Je suis très vigilante sur la chaîne du froid et j'ai dès la création de l'activité investi dans l'équipement nécessaire. Les normes HACCP font également partie de ma démarche même si cela est parfois un peu lourd pour une TPE.

#### Parlez nous de l'approvisionnement, cela prend beaucoup de votre temps ?

Un quart de mon temps est consacré aux achats et à l'ensemble de la logistique pour l'organisation des réceptions. Je m'approvisionne auprès de grossistes comme Métro et également auprès de producteurs locaux. La sélection des produits est importante. Je prends le temps nécessaire pour découvrir dans les rayons des produits nouveaux. Au cours du premier trimestre de l'année, où l'activité est un peu ralentie, j'en profite pour dénicher de nouveaux fournisseurs et tester des produits nouveaux. Je fais appel pour certains produits à des sous traitants, cela me fait gagner du temps, par exemple les petites brioches à garnir.

#### Vous dites un quart de votre temps pour les achats et la logistique, et le reste ?

En gros la production représente un autre quart ainsi que la gestion commerciale et administrative. J'utilise le reste du temps, concentré en général sur le 1er trimestre, à me remettre en question, à regarder sur des sites internet ce qui se fait, à repérer les innovations à suivre, à rechercher des nouveaux fournisseurs.

C'est cette globalité dans l'activité de traiteur qui me plaît. Je touche à tout ; c'est ça le fait d'être artisan.

#### Pour finir, quel conseil donneriez vous aux jeunes qui veulent choisir ce métier ?

De la passion, une solide formation, du professionnalisme.

## L'univers de la poissonnerie

Le secteur de la poissonnerie désigne l'ensemble des opérateurs commercialisant au détail des produits de la mer frais bruts ou préparés (sont exclus de l'univers les commerces alimentaires de détail qui vendent des produits de la mer surgelés).

Il vise la vente au détail : vente à l'utilisateur final, le consommateur, et aux restaurateurs, de produits bruts ou préparés : sont concernés les produits issus directement de la pêche et de l'aquaculture, les produits semi-transformés en atelier de poissonnerie (1re transformation : filetage ; 2e transformation : produits élaborés crus ; 3e transformation : produits élaborés cuits).

Cette activité s'exerce à travers quatre types de points de vente : magasin de ville, échoppe sous marché couvert, étal sur marché forain, et tournées itinérantes avec camion spécialisé. Choisir la poissonnerie c'est choisir son lieu d'implantation et aussi choisir la forme de commerce !

On note une plus forte présence relative sur les marchés (de plein air ou couverts).

#### Le métier

Une fois la marchandise achetée, triée et la fraîcheur contrôlée (phases préparatoires) le poissonnier entre en action et va mettre la marchandise en valeur en faisant sa présentation matinale sur les étals. Il est en contact avec les consommateurs qui lui font confiance en choisissant l'achat en magasin ou sur les marchés plutôt que dans les autres circuits de distribution.

Il conseille ses clients sur la façon de cuisiner les produits. À leur demande, il transforme le poisson : il l'éte, l'écaille, le vide, le tranche et ouvre les coquillages.

Le poissonnier peut être un commerçant sédentaire et/ou un commerçant exerçant la vente sur marchés et/ou un commerçant réalisant des tournées, (souvent dans les zones non côtières et peu urbanisées). Le futur artisan poissonnier choisit son type d'installation.

#### Les qualités essentielles

Être robuste, résistant au froid notamment, être adroit et précis, avoir une bonne condition physique.

#### Les débouchés

La profession offre de nombreuses opportunités. Un jeune formé à ce métier n'aura aucune difficulté à trouver un emploi.

En fonction de ses compétences, de son expérience et du type d'entreprise, il peut devenir employé, chef de rayon ou technico-commercial. Avec une formation, il peut devenir chef d'entreprise. Il peut évoluer vers des

postes de cadre import-export ou responsables des achats.

#### La formation

La formation est dispensée essentiellement par la voie de l'apprentissage. Il existe :

- 2 CAP : poissonnier et mareyeur

- 1 bac professionnel poissonnier, écailler, traiteur. Son titulaire est un professionnel très qualifié qui pourra occuper des fonctions d'animation et de gestion au sein d'une entreprise.

Il exerce son activité dans 3 domaines :

- poissonnier : il transforme, met en valeur, contrôle la qualité des produits de la mer ;

- écailler : il contrôle la qualité de ses produits, organise son service d'ouverture et compose ses plateaux de fruits de mer ;

- traiteur : il transforme les produits de la mer en vue de les commercialiser.

Ses compétences sont : acheter, préparer, vendre, manager

- 1 certificat de qualification (CQP) dépendant de la profession : préparateur, vendeur en produits de la mer

Pour la formation continue, plusieurs organisations professionnelles des métiers de la poissonnerie proposent des stages de durée variable.

## L'avenir de la poissonnerie en France

Extrait d'une étude réalisée en décembre 2011 par Via Aqua & Proteis pour France Agrimer

- Le nombre de poissonnerie a diminué depuis 20 ans malgré des créations d'entreprises (+ de 150 /an).
- En 2010, un peu moins de 3000 établissements (CA global de 1135 millions €) assurent près de 7500 emplois dont 68% de salariés.
- La pyramide des âges est vieillissante : près de 40% des dirigeants des entreprises de la poissonnerie ont plus de 50 ans et pour 72% d'entre ces derniers la relève ne semble pas très assurée, puisqu'ils déclarent ne pas avoir de successeur identifié. À l'inverse, les moins de 30 ans ne sont que 4%, et le secteur souffre d'un manque d'attractivité, qui se ressent dans l'émiettement et la vulnérabilité de sa formation professionnelle.
- La densité d'implantation moyenne (4 établissements pour 100 000 habitants) est très faible par rapport à celle des boulangeries et des boucheries.
- La répartition géographique sur le territoire est très inégale : les régions littorales sont beaucoup mieux desservies que l'intérieur des terres. Les deux tiers des poissonneries françaises sont implantées sur les départements littoraux (18,5% sur la façade Manche – Mer du Nord, 25% sur la façade Atlantique, 22% sur la façade Méditerranée).
- L'Île-de-France regroupe pour sa part près de 13% des établissements.
- 80% des établissements sont concentrés sur moins de 30 départements.

## La boulangerie, la pâtisserie...

### LE BOULANGER

La profession de boulanger est réglementée depuis le 25 mai 1998. L'usage exclusif de l'appellation « boulanger » est destiné aux professionnels assurant la totalité de la fabrication du pain sur le lieu de vente. Baguettes, fougasses, pains bios aux céréales... on trouve souvent chez les boulangers-pâtisseries une bonne dizaine de variétés de pains. Ces appellations « produit » ne sont absolument pas données au hasard : elles varient selon un nombre important de critères : le poids, la forme, la qualité de la croûte ou de la mie, l'utilisation d'une certaine variété de farine, le recours à un mode de fabrication spécifique, l'utilisation d'ingrédients particuliers.

### Le métier

La fabrication du pain commence par la préparation de la pâte constituée de farine, d'eau, de levure et de sel. Une fois pétrie, la pâte est placée dans une chambre de fermentation. Vient ensuite l'étape du façonnage des « pâtons » (pains, baguettes, flûtes et boules) avant l'enfourmage et la cuisson. En plus du pain et des viennoiseries, le boulanger propose également des pâtisseries et des produits salés (quiches, pizzas, sandwiches, paninis, salades...).

### Les qualités essentielles

Fabriquer ces produits requiert, de la part du boulanger, des compétences techniques importantes, dont des notions de physique et chimie, pour obtenir un pain croustillant et moelleux, quelle que soit la météo.

Plus que jamais, les boulangers-pâtisseries doivent imposer leur identité, valoriser leur image, assurer la promotion de leurs produits et de leur métier. Tout au long de l'année, ils peuvent animer leur boutique et apporter leur soutien à de nombreuses manifestations qui bénéficient d'importantes retombées médias. Qu'il s'agisse d'actions conçues à partir d'un événement extérieur à la boulangerie, à caractère sportif, sur le principe d'un concours ou de record, pédagogique, à caractère humanitaire, culturel ou publicitaire, les boulangères et les boulangers s'impliquent avec beaucoup d'enthousiasme.

Un « bon boulanger » doit

- être passionné ;
- faire preuve de créativité et d'innovation
- être curieux et à l'affût des tendances de consommation ;
- avoir un bon relationnel avec sa clientèle ;
- savoir communiquer sur ses productions.

### La formation

La voie de l'apprentissage, véritable tradition dans l'artisanat alimentaire, garantit les meilleurs taux d'insertion professionnelle.

Le diplôme exigé pour fabriquer du pain est le certificat d'aptitude professionnelle (CAP). Cette qualification d'ouvrier ou d'employé qualifié permet aussi de reprendre une boulange-

rie. Avec son CAP de boulanger, en faisant une année connexe, il est possible d'obtenir le CAP de pâtissier. Cette double compétence, boulanger et pâtissier est une composante essentielle pour la réussite de l'entreprise car la pâtisserie fraîche peut représenter un fort pourcentage du chiffre d'affaires.

La boulangerie-pâtisserie est riche en concours qui distinguent les meilleurs professionnels, mettent en avant les produits et sensibilisent l'opinion publique sur les formations dispensées pour assurer une production naturelle, saine et de qualité.

Les concours tels que « Les meilleurs jeunes boulangers de France », « Le trophée des talents, du conseil et de la vente », « La coupe monde de la boulangerie » ou le concours « Un des meilleurs ouvriers de France » constituent une vitrine de l'expertise et du savoir-faire du secteur de la boulangerie-pâtisserie. Ces compétitions font émerger les talents de demain pour susciter la passion du métier et valoriser l'excellence de la profession.

### Les débouchés

Le secteur est un vivier d'emplois considérable. Face à une pénurie de main d'œuvre qualifiée, un jeune désireux de se lancer dans le métier n'aura aucun mal à trouver un emploi. La voie de l'apprentissage, véritable tradition dans l'artisanat alimentaire, garantit les meilleurs taux d'insertion dans l'emploi. La professionnalisation est également valorisée. Il existe des perspectives à l'international : le savoir-faire des boulangers français est très apprécié, notamment en Amérique du Nord et au Japon.

Les opportunités de reprise se multiplient avec les départs à la retraite des chefs d'entreprise de la génération du baby-boom. Après quelques années d'expérience, un salarié peut espérer ouvrir sa boulangerie et devenir son propre patron. Il devra pour cela avoir acquis de multiples compétences en particulier en gestion, en informatique et en communication.

### L'évolution du métier

L'équipement du boulanger s'est profondément modernisé : aujourd'hui, les gestes manuels ont été partiellement remplacés par des pétrins mécaniques, chambres de fermentation électroniques et fours programmables, ce qui allège considérablement la tâche du boulanger et a rendu ses horaires moins contraignants. Certes la première fournée est toujours matinale pour satisfaire la demande de la clientèle...

Ces nouvelles techniques permettent de réaliser plusieurs fournées par jour (de 3 à 10 selon l'importance de la clientèle) afin de répondre aux besoins des clients tout au long de la journée.

A noter que la viennoiserie et la pâtisserie peuvent représenter une composante importante de l'activité du boulanger et donc une partie importante du chiffre d'affaires de l'entreprise.

### LE PÂTISSIER

Le pâtissier est le spécialiste des desserts. Il propose également dans sa boutique viennoiseries et parfois même glaces, chocolats, confiseries et confitures. Enfin, certains pâtisseries excellent dans la confection de produits salés comme les pâtés en croûte, en brioche et diverses croustades de viandes, d'abats ou de fruits de mer.

### Le métier

Le pâtissier maîtrise à la perfection les recettes de différents types de pâtes (brisée, feuilletée, sablée, à choux) et de nombreuses garnitures comme la crème pâtissière, la crème mousseline. Il maîtrise parfaitement les techniques lui permettant de réaliser glaçages et nappages, entre autres.

Il confectionne ses produits en laboratoire équipé de plaques de cuisson, fours, chambres de fermentation et de réfrigération ainsi que de différents accessoires tels que moules, fouets, pinceaux et douilles.

Son tour de main reste essentiel pour réaliser mousses et nappages.

### Les qualités essentielles

- être passionné ;
- avoir une certaine habileté manuelle ;
- être minutieux ;
- être créatif ;
- avoir le sens de l'esthétisme.
- être attentif au respect des règles d'hygiène et de sécurité.

### La formation

La voie de l'apprentissage, véritable tradition dans l'artisanat alimentaire, garantit les meilleurs taux d'insertion dans l'emploi. La professionnalisation est également valorisée. Le métier de pâtissier jouit d'un véritable engouement auprès des jeunes. Toutefois, il faut savoir que si ce métier apporte de grandes satisfactions, il reste exigeant et demande une réelle implication.

### Les débouchés

Aujourd'hui, un jeune désireux de se former à la pâtisserie artisanale trouvera un emploi sans difficulté en pâtisserie, mais également en boulangerie-pâtisserie ou encore chez un traiteur ou un restaurateur. Les compétences des pâtisseries français sont en outre très recherchées à l'international.

### L'évolution professionnelle

Le pâtissier peut se spécialiser dans une famille de produits (confiserie, chocolaterie) ou devenir traiteur spécialisé pour cocktails et buffets.

Ces dernières 20 années, la pâtisserie française a connu une grande vague d'innovations. Pour répondre aux attentes de la clientèle, d'anciennes recettes sont remises au goût du jour : madeleines, pains d'épices et macarons. Les opportunités de reprise se multiplient avec les départs à la retraite des chefs d'entreprise de la génération du baby-boom. Après quelques années d'expérience, un salarié, s'il en a l'envie et les capacités, peut décider de devenir son propre patron, en créant son entreprise. Pour cela, il devra acquérir des compétences en matière de gestion, de comptabilité, informatique ou encore de communication.

## EN BREF

La boulangerie-pâtisserie emploie plusieurs milliers de salariés : ouvriers boulangers, ouvriers pâtisseries, personnel de vente, personnel d'encadrement.

En France, les entreprises de boulangerie-pâtisserie occupent la 1<sup>re</sup> place de l'artisanat alimentaire et figurent parmi les commerces de détail de proximité les plus fréquentés avec 12 millions de consommateurs accueillis quotidiennement. Une popularité qui tient à leur densité d'implantation, à l'activité générée, à la relation forte avec la clientèle et surtout à la qualité des produits proposés.

## TÉMOIGNAGE

### Dimitri WILK

*Gérant d'une boulangerie en milieu rural (à Nouzilly - 37)*



À première vue, mes premières études ne me destinaient pas à la boulangerie-pâtisserie. En effet j'ai d'abord suivi un parcours classique : baccalauréat S, première année de droit. Durant cette dernière j'ai dû travailler pour financer mes études et j'ai ainsi eu un premier contact avec la boulangerie. J'ai ensuite repris mes études au niveau du CAP, la première année en tant que stagiaire non rémunéré, accompagné par la chambre de métiers et de l'artisanat. Puis j'ai suivi deux années d'apprentissage avec le CFA de Joué-lès-Tours. Ces trois années en entreprise m'ont permis d'accumuler

de l'expérience et d'obtenir le diplôme nécessaire à la création d'une boulangerie. J'ai été quelques temps ouvrier boulanger. Un nouveau contrat d'apprentissage m'a permis d'obtenir le CAP pâtisserie et une mention complémentaire en boulangerie. Avec l'aide de la Région j'ai suivi une formation de créateur-repreneur auprès de la chambre de métiers et de l'artisanat. Avec les économies que j'ai réalisées durant mon apprentissage et un emprunt bancaire, j'ai repris une boulangerie à Nouzilly. Aujourd'hui je gère seul trois salariés à temps plein et j'ai toute liberté dans mes choix.

## Le commerce de détail

**B**ien d'autres produits frais entrent dans notre alimentation mais n'ont pas les mêmes caractéristiques notamment en termes de transformation des produits. C'est le cas des produits vendus par des magasins de proximité regroupés sous l'appellation détaillant «fruits, légumes, épicerie, crèmerie». Ces produits nécessitent moins la maîtrise de gestes techniques mais exigent des règles d'hygiène et de préservation de la marchandise. Pour ces activités, une formation représente bien sûr un atout mais n'est pas une obligation pour s'installer.

Au niveau de la formation initiale la formation peut être faite dans le cadre des diplômes relevant du domaine commercial ou du domaine agricole. Il existe aussi dans le domaine de l'alimentation une mention complémentaire (MC) de type généraliste : «Vendeur spécialisé en alimentation». Parmi ces détaillants une catégorie présente des spécificités : le secteur de la vente de produits laitiers et fromagers. Le fromager prend ses lettres de noblesse !

### LE FROMAGER

Au quotidien, le crémier-fromager :

- sélectionne avec soin les produits auprès des producteurs fermiers et autres ;
- met en œuvre les techniques d'affinage et de conservation ;
- met en valeur ses produits dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité alimentaire ;
- fait preuve de créativité en imaginant de nouvelles présentations et préparations ;
- accueille et conseille ses clients grâce à son excellente connaissance des produits vendus ;
- fidélise sa clientèle en proposant des nouveautés.

### Les emplois et l'évolution professionnelle

Aujourd'hui, les professionnels sont à la recherche de collaborateurs qualifiés. Un jeune désireux s'orienter vers le métier de crémier-fromager n'aura donc pas de difficulté à trouver un emploi. Les voies de l'apprentissage et de la professionnalisation sont particulièrement appréciées des employeurs. Après quelques années d'expérience, un

salarié, s'il en a l'envie, peut décider de devenir son propre patron en créant ou en reprenant une entreprise.

### Les parcours de formation

La formation peut être dispensée en lycée professionnel et/ou par la voie de l'apprentissage.

Il est possible dans le métier avec ces diplômes :

- CAP Employé de vente spécialisé (EVS), option A : produits alimentaires
- CAP Employé de commerce multi-spécialités (ECMS)
- MC Vendeur spécialisé en alimentation
- Bac pro Commerce
- Bac pro agricole Vente et conseil qualité en produits alimentaires
- Bac pro agricole Technicien conseil et vente de produits alimentaires
- BTS agricole Technique de commercialisation de produits alimentaires
- CQP Vendeur-conseil en crèmerie, fromagerie (formation de la branche)
- CQP Gestionnaire d'entreprise commerciale (formation de la branche)



© FCD

### EN CHIFFRES

Le commerce de détail regroupe :  
 57 700 entreprises comptant  
 135 000 actifs dont  
 67 000 salariés  
 qui exercent leur activité dans  
 59 400 points de vente dont  
 44 000 magasins fixes et  
 15 400 sur les marchés

XII

### Le détaillant fromager, un professionnel aux multiples facettes

#### Un chef d'entreprise

Le crémier fromager est un chef d'entreprise avec de multiples cordes à son arc : à la fois gestionnaire et meneur d'hommes, c'est aussi un homme de commerce et de marketing qui doit faire preuve d'innovation et de créativité dans la conduite de ses affaires afin d'adapter son entreprise aux continues évolutions du marché.

#### Un artiste du goût

Tel un grand chef, le crémier fromager maîtrise toute la palette des saveurs et des arômes de notre immense patrimoine fromager. Dépositaire d'une expertise unique, c'est un homme de savoir-faire qui sait sélectionner ses produits, les conserver et les révéler. Alliances inédites des fromages, des vins et des mets : à l'image de l'artiste, il fait œuvre créative en explorant sans cesse de nouveaux accords et en inventant de nouvelles compositions.

#### Un homme d'échanges et de contacts

Trait d'union indispensable entre les producteurs et les consommateurs, le détaillant fromager est un homme de contacts. Il crée et entretient une relation forte avec ses producteurs.

## INTERVIEW

### Marie QUATREHOMME

#### Lauréate du concours mof fromager

*Chaque année le concours Un des meilleurs ouvriers de France - mof - met à l'honneur les as de la profession. Le concours 2000 s'est ouvert au métier de fromager.*

*Cette compétition demande des mois, voire des années, de préparation. Les gestes techniques, l'innovation, le respect des traditions sont travaillés longuement pour atteindre le niveau d'excellence, d'efficacité, de vitesse exigé pour réussir le sujet et être couronné par le jury qui attribue des notes tout au long de l'épreuve.*

Marie Quatrehomme en a été lauréate.

#### Comment définiriez-vous votre métier ?

C'est une passerelle entre le producteur et le consommateur... voire même un peu plus que cela. Le fromage que l'on reçoit n'est pas celui que l'on va vendre. Le fromager doit s'occuper des fromages, les affiner, les bichonner pour qu'ils arrivent à la vente à leur meilleur niveau organoleptique. Le fromager valorise le travail du fermier pour que le consommateur déguste un fromage à point.



#### Quelles qualités faut-il avoir ?

Dans ce métier il faut savoir faire preuve de patience, connaître parfaitement les fromages et la façon dont ils réagissent... ce sont des produits vivants. Il faut, dans la mesure du possible, bien connaître les producteurs. Il faut aussi du courage car c'est un travail prenant, de la recherche de bons fournisseurs à l'affinage en passant par la vente et le conseil. Un métier passionnant pour qui veut bien se donner la peine. Un vrai métier de l'artisanat, une histoire d'hommes (et de femmes...). Un bon fromager est donc un artisan qui a une connaissance parfaite des fromages, de leurs saisons de production, de leurs origines, des producteurs et des techniques d'affinage. Il ne se contente pas d'être un revendeur de fromages. Il effectue un lourd travail de sélection de ses producteurs. Il intervient à toutes les phases de la production en créant des relations privilégiées avec eux. Il conseille ses clients en toute transparence et transmet son amour des fromages.

XIII

## Le marché de gros

Le grossiste centralise une large gamme de produits de qualité et de provenances variées. Il constitue de ce fait un maillon central dans la chaîne de la distribution. Il compose son assortiment pour répondre aux besoins et demandes spécifiques des détaillants de toutes catégories et de toutes tailles, des collectivités et des restaurateurs. Par exemple, l'opérateur de gros en poissons, crustacés, coquillages est apte à livrer tous les jours, dans un excellent état de fraîcheur, plusieurs centaines de références de produits d'origines très différentes, en optimisant la logistique de distribution. Pour chacun de ces produits de la filière pêche et aquaculture, il peut à la demande fractionner les lots, c'est-à-dire livrer des quantités relativement petites. L'existence de ce stade de gros permet de concilier les exigences de qualité et de fraîcheur avec celles du transport massif et économique.

La fonction grossiste peut revêtir deux formes :

- une forme indépendante : c'est le grossiste classique qui a pour clients ou fournisseurs des opérateurs qui ne lui sont liés ni par le capital ni par l'autorité ;
- une formule intégrée, quand une même

autorité possède et gère les magasins de détail et l'entrepôt de gros - c'est le cas de la plupart des succursalistes et enseignes de grande et moyenne surface (GMS) qui disposent alors d'une plateforme de distribution.

### Les marches d'intérêt national

Principaux lieux de rassemblement des grossistes, les marches d'intérêt national (min) sont des marchés clos où se déroulent les transactions autres que la vente au détail sur les produits alimentaires frais. Ils ont été créés par les pouvoirs publics afin de moderniser le commerce de gros, clarifier les transactions, favoriser la concurrence, alléger les coûts de distribution et accroître la surveillance de la qualité et des prix. Il existe 18 min de consommation en France, le plus réputé et le plus grand dans le monde étant celui de Rungis (Val-de-Marne). Les opérateurs présents sur un min sont des grossistes, des producteurs agricoles ou des importateurs. Les clients sont des détaillants sédentaires ou non, des restaurants privés ou collectifs, des comités d'entreprises et, de manière exceptionnelle, des centrales d'achat de la grande distribution. Cette unité de lieux, de temps et de personnes, permet l'approvisionnement du commerce de proximité.

### EN CHIFFRES

Quelques chiffres évocateurs montrent le poids économique des min.

2 200 opérateurs permanents participent à l'activité de ces marchés ainsi que 4 000 producteurs ; 5 millions de tonnes de produits alimentaires sont vendus chaque année à 59 000 acheteurs.

Cette activité commerciale dégage 12 milliards de chiffre d'affaires et emploie plus de 25 000 salariés.

Les min représentent aujourd'hui environ 35 % du marché des produits alimentaires.

Le développement de la grande distribution n'a pas fait reculer la position des min sur le marché alimentaire français.

Le min de Paris-Rungis est certainement le plus emblématique. Il regroupe 140 entreprises, enregistre 7,2 milliards d'euros de chiffre d'affaires représentant 10 à 20 % de la commercialisation des produits frais consommés en France. C'est le plus grand marché de gros de produits frais du monde

### TÉMOIGNAGE

**Gilles LACHARME**

*de la Semmaris, organisme gestionnaire de Rungis*



Les emplois à Rungis, c'est 12 000 emplois qui se trouvent essentiellement chez les grossistes dans toutes les filières : produits carnés, produits de la mer, produits laitiers, traiteurs, fruits et légumes... Les emplois se répartissent à raison de 50% pour les emplois commerciaux autant chez les grossistes sur carreaux que chez les importateurs, 40% pour les emplois de logistique et 10% sont des emplois qui assurent la transformation des produits (découpe carnée, filetage des poissons, affinage et découpe pour les fromages).

Les salariés peuvent être amenés à travailler chez un grossiste ou chez un courtier.

Les grossistes sont de grosses PME, allant même jusqu'à 250 salariés. Il est donc possible d'y «faire carrière». L'exemple classique est de commencer comme «commis basculeur» (celui qui va porter la marchandise dans le véhicule du détaillant). L'exercice de ce métier, qui permet d'acquérir une bonne connaissance de la clientèle, peut permettre d'évoluer vers les métiers de la vente. L'embauche, un peu par tradition, se fait souvent au bas de l'échelle mais les progressions sont intéressantes.

Le salarié devient vite un spécialiste du produit : il connaît ses acheteurs et lui-même sait auprès de quel producteur s'approvisionner. Sur le marché de gros un vendeur est aussi souvent un acheteur. A Rungis, pour un poste équivalent, les salaires sont environ 15 à 20% plus élevés que dans d'autres filières. En début de carrière, le niveau de rémunération se situe plutôt à 20% au-dessus du smic. Il est vrai que les contraintes de travail le justifient : le décalage horaire (travail de nuit), le froid (souvent 4 à 8°), le stress lié à la rapidité des transactions et la nécessité de ne pas commettre d'erreurs dans son approvisionnement... de grosses sommes sont en jeu !

La profession a une pyramide des âges qui vieillit et il y a un fort besoin de renouvellement.

Note : Pour visiter le min de Rungis, s'inscrire sur le site internet : [visiterungis.com](http://visiterungis.com). Les visites se font tous les jeudis.

## La grande distribution

Viande, poisson, pain, fromage... les produits frais sont hautement stratégiques pour la grande distribution qui s'efforce de prendre des parts de marché aux artisans indépendants. Pour séduire les consommateurs, les enseignes recrutent du personnel qualifié (CAP au minimum) et mettent l'accent sur la qualité et le conseil.

Le boucher découpe, prépare et conditionne toutes sortes de produits carnés, puis les dispose en rayon, dans les espaces libre-service ou ceux dédiés à la coupe. Il partage son temps entre le laboratoire, où il travaille la viande, et le magasin où il est au contact de la clientèle. Ses conseils sont toujours les bienvenus ! Les entreprises de la grande distribution recherchent en permanence des bouchers, des chefs d'équipe et des chefs de fabrication. Selon le rapport de branche 2008 de la Fédération des entreprises du commerce et de la distribution (FCD), plus d'une enseigne sur trois affirme avoir des difficultés à recruter les bouchers dont elle a besoin.

Les grandes et moyennes surfaces détiennent les trois quarts du marché de la viande en France. Les bouchers représentent 3% de l'emploi total de la grande distribution, soit environ 19 000 salariés. Elles détiennent 35% du marché du pain en France. Elles emploient environ 6 350 boulangers et recrutent aussi bien des ouvriers-boulangers, des chefs d'équipe que des chefs de fabrication.

La grande distribution attire grâce aux possibilités d'évolution qu'elle offre en interne ainsi que pour les formations qui y sont nombreuses. Les horaires cadrés sont également un point phare de la grande distribution par rapport au commerce de détail.



© FCD

L'intérim est un vivier de recrutement fréquemment exploité par les acteurs de la grande distribution. En effet, le nombre de candidats étant trop faible, le recours à l'intérim est souvent la solution. Toutefois, au-delà d'une durée de trois mois, le coût devient trop important. La grande distribution propose alors des contrats à durée indéterminée qui sont bien souvent refusés par les acteurs des métiers de bouche. L'intérim est un choix de vie : il leur donne la possibilité de travailler quand ils le désirent, où ils veulent... Cette option apporte une rémunération plus intéressante que les postes en CDI : les personnes sont payées à l'heure, avec la rétribution de toutes leurs heures supplémentaires, et bénéficient, en fin de contrat, du règlement de leurs congés payés ainsi qu'une indemnité de fin de mission de 10 %. En plus de l'aspect financier, les salariés intérimaires des métiers de bouche apprécient aussi la richesse des enseignements qu'ils tirent de chaque enseigne. Ils savent aussi que le travail ne manque pas et qu'ils n'ont aucun risque d'être confrontés au chômage !

### Des difficultés de recrutement

Il ressort d'une enquête réalisée auprès de 150 points de vente que :

- 68% des répondants déclarent avoir des difficultés à recruter dans les métiers de bouche et ce, surtout pour le métier de boucher (66 %)
- C'est en Normandie que les entreprises mentionnent le plus souvent des difficultés de recrutement. L'Ile-de-France est également une région où les difficultés de recrutement sont souvent citées. C'est aussi la région où la densité de magasins est la plus élevée, l'effectif le plus important et donc que les recrutements sont les plus nombreux.





[www.metiersdelalimentation.fr](http://www.metiersdelalimentation.fr)

## ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES

**Confédération générale de l'alimentation en détail (CGAD)**

[www.cgad.fr](http://www.cgad.fr)

[www.metiersdelalimentation.fr](http://www.metiersdelalimentation.fr)

**Fonds national de promotion et de communication de l'artisanat**

[www.artisanat.info/liste-des-metiers/secteur/alimentation](http://www.artisanat.info/liste-des-metiers/secteur/alimentation)

[www.jesuisentrepreneur/artisanat](http://www.jesuisentrepreneur/artisanat)

**Union fédérale des marchés**

01 46 87 47 20

**Confédération nationale des artisans pâtisseries, chocolatiers, confiseurs, glacières, traiteurs de France**

[www.patisserie-artisanale.com](http://www.patisserie-artisanale.com)

**Fédération nationale des artisans pizza en camion magasin**

[www.camion.pizza.org](http://www.camion.pizza.org)

**Union nationale de la poissonnerie française**

02 96 50 50 84

**Fédération nationale des détaillants en produits laitiers**

[www.fromagersdefrance.com](http://www.fromagersdefrance.com)

**Confédération nationale de la triperie française**

[www.produitstriperiers.com](http://www.produitstriperiers.com)

## SITES UTILES

**Centre de ressources Alimentation d'Antony**

[www.metiersalimentation.ac-versailles.fr](http://www.metiersalimentation.ac-versailles.fr)

**Ministère du Travail, de l'Emploi, de la Formation professionnelle et du Dialogue social Portail de l'alternance**

[www.alternance.emploi.gouv.fr](http://www.alternance.emploi.gouv.fr)

**Pole-emploi**

[www.pole-emploi.fr](http://www.pole-emploi.fr)

**Défi métiers - GIP Carif-Oref francilien**

[www.lesmetiers.net](http://www.lesmetiers.net)

**Gref Bretagne - fiches métiers de l'alimentation**

[www.gref.asso.fr](http://www.gref.asso.fr)

**Studya - Portail sur l'orientation et la formation professionnelle**

[www.studya.com](http://www.studya.com)

**Office national d'information sur les enseignements et les professions**

[www.onisep.fr](http://www.onisep.fr)

[www.monorientationenligne.fr](http://www.monorientationenligne.fr)

# CARNET D'ADRESSES



Dans la médiathèque de l'Onisep...

## Les métiers de mon quartier

«Les métiers de mon quartier» présente, au travers d'un film de 17 minutes, un panel de seize métiers pouvant s'exercer dans le quartier d'une grande ville ou dans une petite ville.

Ainsi, 60 fiches métiers sont consultables :

- par ordre alphabétique,
- par centres d'intérêts,
- par niveau de formation.

Une rubrique «itinéraires de formation» permet de découvrir et de comparer les principaux itinéraires de formation (pif) des 60 métiers abordés dans le cédérom.

Une rubrique «activités de classe» propose aux enseignants 7 activités, sous forme de fiches-actions imprimables.

La collection multimédia «Les métiers de» est destinée aux enseignants et membres des équipes éducatives qui mettent en œuvre le parcours de découverte des métiers et des formations au collège ou qui ont en charge l'option 3h de découverte professionnelle en 3e.

Chaque titre, organisé en quatre parties, permet de répondre aux objectifs du parcours de découverte des métiers et des formations et d'amener les élèves à :  
-appréhender des métiers différents à tous les niveaux de qualification,...

...connaître l'ensemble des voies de formation que leur offre le système éducatif...

**Collection : Ressources/monde professionnel**

**Publication professionnelle**

**DVD-ROM - Septembre 2009 - 39 €**

## Et aussi...

**Les métiers de la vente et du commerce**

**Collection Voie pro - brochure 32 p.**

**octobre 2009 - 7,50 €**

**Les métiers des Compagnons du Devoir et du Tour de France**

**Collection Voie pro - brochure 32 p.**

**août 2012 - 4,90 €**

**Les métiers d'un centre commercial**

**Collection : Ressources/monde professionnel**

**Publication professionnelle**

**DVD-ROM - avril 2010 - 39 €**