

GRANDE DISTRIBUTION

2009

Un secteur multi - formats, en constante adaptation.

La grande distribution englobe deux grands domaines d'activité : l'alimentaire et le non alimentaire.

La grande distribution alimentaire comprend les formats suivants de magasins :

Les hypermarchés et les supermarchés : proposent un large choix de produits et services.

Les « hard-discount » : ils privilégient l'aspect prix avec des assortiments plus étroits et une politique volontariste de coûts réduits.

Les magasins de proximité : En plein essor, ils répondent à des achats rapides sur les lieux de passage, en centre-ville et en zone rurale.

Il s'agit de points de vente généralistes, qui offrent selon leur taille et la politique de l'enseigne, un assortiment de produits plus ou moins large, associé ou non à des services (cartes de fidélité, livraison à domicile, conseils..).

La grande distribution non-alimentaire ou spécialisée regroupe les grandes et moyennes surfaces dans des secteurs très divers, tels : le bricolage, le jardinage, l'équipement de la maison, les accessoires de sport, l'équipement de la personne....

La richesse des assortiments est une des spécificités de la grande distribution en France. Grandes marques internationales, produits régionaux et premiers prix permettent de satisfaire plusieurs segments de clientèle.

Domaine : Management, Gestion, Finances et commerce

Voir aussi les fiches : *Management, Gestion des ressources humaines, Tourisme, hôtellerie, restauration.*

Secteurs d'activités : Management, communication, commerce, vente...

Les grandes enseignes de distribution françaises : un modèle économique en évolution

La distribution française a su développer un modèle économique performant et poursuivre son expansion à l'international, mais doit évoluer. Carrefour, premier groupe Français et Européen de la distribution, occupe le deuxième rang au plan mondial après la chaîne américaine, Wall-Mart. Les autres groupements, surtout ceux composés d'indépendants (Leclerc, Système U..) voient leurs parts de marché croître régulièrement. En effet, les hypermarchés et supermarchés ont réagi face à la montée du « hard-discount », par le développement et la mise en avant des produits vendus sous marques de distributeurs (MDD) et par une « image prix » rendue plus attractive, grâce aux actions promotionnelles. Par ailleurs, le désir grandissant d'un « manger mieux », se traduit par l'essor de modèles alternatifs d'approvisionnement (associations pour le maintien de l'agriculture paysanne, marchés de proximités...).

La grande distribution, un secteur créateur d'emplois et qui regroupe une multitude de métiers. Globalement le secteur de la grande distribution demeure créateur d'emplois en France et concentre une part significative des emplois salariés du commerce. La Fédération du Commerce et de la Distribution, recense plus de 630 000 salariés au sein de la branche alimentaire, répartis dans près de 11 500 grandes surfaces, qui génèrent un volume d'affaires d'environ 173 milliards d'euros.

Les métiers couverts par la grande distribution sont extrêmement divers. Ils comprennent :

- les métiers du marketing
- de la communication
- de la gestion financière et commerciale
- du développement humain (RH)
- de la logistique
- de l'informatique commerciale et de la gestion des systèmes d'information
- les métiers commerciaux de la vente et de la négociation achat, qui concentrent le tiers des emplois et requièrent également des compétences managériales
- les métiers traditionnels (boulangerie, boucherie, pâtisserie, poissonnerie..) dans des ateliers équipés, avec des techniques de fabrication qui permettent de garantir la qualité des produits dans le respect des contraintes sanitaires et réglementaires.

Les centrales qui regroupent les services fonctionnels, mais aussi opérationnels (achats, stockage, ventes..) ont, en outre, développé des cellules support de grande technicité, entre autres, sur les questions de construction, d'aménagement, d'urbanisme commercial et de développement durable.

ORGANISATION DES ÉTUDES

Des études courtes après le Bac :

Les DUT

- Le DUT Techniques de commercialisation

Former des Chargés d'études commerciales, des Conseillers de clientèle des Assistants chef de produit, des Commercial et des Responsables des achats tels sont les objectifs du DUT techniques de commercialisation (ou tech de co.). Ils évoluent ensuite dans des fonctions marketing et commercial vers des postes à responsabilité (encadrement d'une Force de Vente).

- Le DUT Gestion logistique et transport

L'objectif du DUT gestion logistique et transport est de former des professionnels qui soient capables de diriger une PME, d'assumer des responsabilités dans les services logistiques des entreprises et dans les services des entreprises de transports.

Les BTS

- Le BTS Management des unités commerciales

Management de l'unité commerciale, gestion de la relation avec la clientèle, gestion et animation de l'offre de produits et de services, recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale.

- Le BTS Négociation et relation client

Ce BTS forme des vendeurs généralistes qui répondent bien aux besoins des entreprises dont la production ne demande pas des compétences techniques très spécialisées. Ces techniciens supérieurs sont des professionnels de terrain, souvent employés dans la vente itinérante, le démarchage.

- Le BTS Commerce international

Acheter, vendre, négocier, les titulaires de ce BTS occupent des postes en France plus qu'à l'étranger. Ils préparent les contrats dans le respect des réglementations douanières. Pour intégrer cette filière, il faut impérativement parler deux langues vivantes étrangères dont l'anglais.

- Le BTS Technico-commercial

Négociateur, vendeur, il gère la relation client dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur.

- Le BTS Comptabilité et gestion des organisations

Ce BTS forme des techniciens spécialisés dans la traduction comptable des opérations de l'entreprise (assistants de cabinet ou collaborateurs de service comptable).

- Le BTS Transport

Ce BTS a pour vocation de former des assistants techniques d'exploitation dans le secteur des transports.

Les écoles de commerce et spécialisées

Les écoles post-bac

Les Académies commerciales internationales forment en 2 ou 3 ans des commerciaux pour travailler en France comme à l'étranger.

Les Ecoles de gestion et de commerce (plus de 30 écoles) forment, en trois ans après le bac ou deux après bac +2, des techniciens supérieurs qui deviendront rapidement cadres intermédiaires.

Les Ecoles supérieures des techniques de gestion généralistes recrutent également par concours commun (test, dossier, voire entretien) et dépendent des Chambres de Commerce et d'Industrie.

Des études en 4 ou 5 années : les écoles de commerce

Il existe un peu moins de 100 écoles de commerce qui offrent quatre ans d'études et sont accessibles sans prépa. Ces écoles vous proposent des spécialisations pointues, dont le commerce et la vente ou le marketing.

Quelques exemples :

L'Ecole Supérieure de Gestion et de Commerce International de Paris dispense une formation dont les spécialisations sont : le commerce international, le marketing et commerce, et la communication.

- L'Institut International de Commerce et de Distribution fonde sa pédagogie sur l'interactivité, facilitée par des effectifs de tailles réduites, une large ouverture sur le monde du travail et des expériences à l'international.

- L'Institut de Préparation à l'Administration et à la Gestion dispose de deux centres de formation, l'un à Paris, l'autre à Nice. Les deux premières années comportent des stages ou missions d'entreprise et débouchent sur une troisième année de spécialisation : marketing opérationnel, métiers commerciaux, logistique, contrôle de gestion ou bien encore international.

Les formations universitaires professionnelles:

- Les licences professionnelle Droit, économie, gestion qui proposent un grand nombre de spécialisations
- La licence professionnelle Sciences économiques et de gestion

Les Master :

- Master professionnel Droit, économie, gestion
- Master professionnel Sciences de gestion - administration des affaires
- Master professionnel Sciences de gestion mention mercatique spécialité vente et distribution
- Master professionnel Sciences économiques et de gestion mention sciences et métiers du management et de l'international spécialité achats internationaux et distribution des biens et services
- Master recherche Droit, économie, gestion mention droit de l'entreprise spécialité droit de la distribution et des contrats d'affaires

Les nouveaux métiers au sein de la grande distribution

La traçabilité des approvisionnements et la sécurité alimentaire représentent un axe de spécialisation prometteur (responsable qualité, chargé des procédures de prévention et de suivi des risques sanitaires..).

Un autre domaine porteur pour la grande distribution est la gestion des systèmes d'information.

L'organisation en réseaux, la multiplication des points de vente et l'internationalisation de plus en plus volontariste des enseignes, favorisent une harmonisation des systèmes et l'exploitation en temps réel des informations (bases de données clients, statistiques commerciales, bases de données produits, bases de données fournisseurs, performances des magasins, veille informationnelle...).

La logistique est également un domaine recherché avec l'apport des nouvelles technologies (automatisation des préparations de commandes, techniques d'entreposage, optimisation des tournées, gestion des flux d'informations et des flux de marchandises..).

L'essor de l'e-commerce devrait aussi entraîner l'émergence de nouvelles compétences et de nouveaux métiers.

Enfin, les grands groupes de la distribution sont des opérateurs importants en matière d'aménagement du territoire aux côtés des communautés de communes et sont également confrontés aux problématiques de développement durable (économie d'énergie, gestion des déchets, participation aux circuits de collecte et de recyclage, réflexion sur les solutions multimodales de transport, construction de magasins à « haute qualité environnementale », montée de la consommation de produits bio..). Ainsi, des compétences dans les domaines de l'urbanisme, de l'aménagement du territoire, de l'architecture et du développement durable sont également recherchés par les enseignes.

A L'INTERNATIONAL

Avec une forte présence internationale, la grande distribution Française est reconnue comme modèle de référence. L'hypermarché est d'ailleurs une création française. Ce secteur dynamique, qui concentre 75% des emplois du commerce de détail, se distingue également par la maîtrise des métiers traditionnels (boucherie, boulangerie, pâtisserie) dans lesquels la France bénéficie d'une réelle expertise.

Sites de référence et sites utiles

Les revues spécialisées

- Magazine LSA : www.lsa-conso.fr
- Magazine Points de vente : www.pointsdevente.fr
- Magazine Linéaires : www.lineaires.com

Les sites institutionnels

- Les groupes de la distribution (Carrefour, Auchan, Casino, Leclerc, Intermarché, SystèmeU, Cora, Decathlon, Ikea, Conforama, But, Leroy Merlin, La FNAC, Darty...)
- Le site de la Fédération du commerce et de la distribution (FCD) : <http://www.fcd.asso.fr/>
- Portail des Chambres de Commerce et d'Industrie : <http://www.cci.fr/>
- Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'emploi <http://www.economie.gouv.fr/>

Aide à la recherche de formations

- <http://www.letudiant.fr/metiers/secteur/commerce-distribution.html>
- http://www.studyrama.com/secteur.php?id_rubrique=3519

- L'Ecole Supérieure de Gestion et de Commerce International de Paris www.espci.com
- L'Institut International de Commerce et de Distribution www.icdparis.com
- L'Institut de Préparation à l'Administration et à la Gestion www.ipag.fr

Mots clés pour une aide à la recherche

Alimentation - Biens de consommation - Centrales d'achat - Commerce - Cybermarché - E-Commerce - Enseignes de la grande distribution - Fédération du commerce et de la distribution - Grande distribution (alimentaire et non-alimentaire) - Hypermarché - Logistique - Management - Marketing - Marque - Métiers de la grande distribution - Production - Supermarché - Vente

Le catalogue en ligne de CampusFrance présente toutes les formations du niveau Licence au niveau Doctorat.

[Campusfrance.org](http://www.campusfrance.org) > les formations et la recherche en France

Niveau L à M : un moteur de recherche par niveau et par domaine permet de trouver tous les diplômes et établissements de la spécialité.

<http://www.campusfrance.org/fr/d-catalogue/>

Niveau Doctorat, l'annuaire des écoles doctorales propose une recherche spécifique.

<http://www.campusfrance.org/ecoledoc/index.htm>

Annuaire des programmes de bourses:

<http://www.campusfrance.org/fr/d-catalogue/campusbourse/cfbourse/index.html>