



LA VENTE SE RÉIN-VENTE!

Le ceff COMMERCE dispense depuis de nombreuses années l'enseignement de la filière commerce de détail pour le Jura bernois en AFP (assistant·e du commerce de détail) et en CFC (gestionnaire du commerce de détail). Depuis la rentrée 2022, cette filière de formation professionnelle initiale subit une profonde transformation dans la manière d'être enseignée. Une réorientation davantage axée sur les compétences opérationnelles, à l'image des exigences du monde du travail.

Le tissu économique très actif des commerces de détail et de la grande distribution installés dans nos localités cherche à recruter de jeunes certifiés compétents, dont la formation est en phase avec l'évolution de la profession. Les jeunes, quant à eux, aspirent à se présenter compétitifs sur le marché du travail grâce à une filière qui offre de nombreux débouchés d'avenir et potentiellement des postes à responsabilité captivants. La réforme permet ainsi aux jeunes d'accéder à des professions aux débouchés d'avenir et où il est devenu crucial d'assurer la relève.

ORIENTATION «CLIENT» ET NUMÉRISATION

La vente a connu une mue importante en 2022 (intitulée «Vente 2022+»). Le conseil orienté «client» et les évolutions dans le domaine de la numérisation (stratégie multicanale,

omnicanale, e-vente) ont été intégrés dans la formation afin de la rendre davantage attrayante. La vente n'a en effet plus seulement lieu en magasin aujourd'hui, car les clients cherchent leurs produits en ligne. L'attractivité de ces plateformes devient essentielle en termes de marketing. De nouveaux domaines spécifiques ont donc été intégrés: conception et réalisation d'expériences d'achat et gestion de magasins en ligne. Le défi pour la jeune diplômée ou le jeune diplômé sera donc d'être compétent, professionnel et de savoir donner envie aux clients sur tous les canaux de vente modernes et leur démontrer la plus-value que ceux-ci amènent.

AMÉLIORATION DES COMPÉTENCES LINGUISTIQUES ET SUR LES PRODUITS

Les compétences linguistiques et de communication sur les produits spécifiques à chaque branche sont valorisées dans la réforme. La formation permet de rendre les jeunes flexibles et souples, adaptables aux différents marchés sur lesquels ils mettront leur compétence à disposition. Savoir s'adapter est un atout majeur pour l'employeur et une qualité recherchée pour l'employé·e.

PUBLIC CIBLE

La vente dans le Jura bernois est surtout une affaire de proximité. Les petits magasins représentent des employeurs clés pour la filière de formation parce qu'ils peuvent apprendre le métier à des jeunes, grâce au contact très étroit avec la clientèle. Rien ne vaut de se confronter à la réalité du terrain pour

acquérir les bons réflexes. Les grands distributeurs sont également des partenaires importants qui ont non seulement la capacité logistique, mais aussi les ressources nécessaires pour soutenir la formation des apprenti-e-s en commerce de détail. Les deux groupes d'intérêt sont indispensables pour offrir la palette la plus large de lieux d'apprentissage.

DES PERSPECTIVES CAPTIVANTES

La formation en filière commerce de détail propose des perspectives enthousiasmantes. Loin d'être une voie de garage qui confine à l'immobilité, elle ouvre des portes d'une part à des formations internes aux grandes enseignes, d'autre part à des formations supérieures. Ainsi, l'acquisition d'un CFC de gestionnaire de vente de détail permet d'aspirer à réaliser entre autres le brevet fédéral de «Spécialiste en vente» ou le brevet fédéral de «Spécialiste Achat & Approvisionnement» et d'autres formations que le champ de la formation continue cultive.



TROIS QUESTIONS À MARIO BERNASCONI ENSEIGNANT EN VENTE

Pourquoi choisir la formation en vente?

C'est le moyen le plus accessible de vivre de sa passion! Fan de foot? Apprentissage en magasin de sport! Amoureux des bêtes? Apprentissage dans une animalerie! Le secteur compte 22 branches, des jouets aux bijouteries.

Quels plus apporte la réforme «vente 2022+»?

On s'inspire du quotidien des élèves pour construire le cours. Nous n'enseignons pas juste de bonnes pratiques commerciales, mais analysons les usages des entreprises formatrices et réfléchissons avec les élèves à des pistes d'amélioration.

La vente, un métier méconnu?

Surtout mal reconnu! La crise sanitaire a montré à quel point les salariés de ce secteur sont essentiels.



DEUX QUESTIONS À CAROLÉ EICHENBERGER ANCIENNE ÉLÈVE

Qu'est-ce qui vous a plu dans la vente?

L'obtention du CFC permet à son détenteur d'entrer sur le marché du travail en étant compétent dans différents domaines (vente, informatique, langue, base de la comptabilité et de l'économie, etc.).

Quels conseils donneriez-vous à un jeune qui s'intéresse à la vente?

Avant d'opter pour un apprentissage dans la vente, j'imaginais un cursus scolaire assez simple destiné à des élèves pas très doués, mais j'ai été agréablement surprise de découvrir que je m'étais trompée. Le programme est poussé et varié.

LE CEFF COMMERCE VOUS INVITE

Vous êtes entrepreneur-e, exploitant-e d'un magasin, d'une boutique et souhaitez en savoir davantage sur la formation en vente, le ceff COMMERCE vous convie à une séance d'information le 17 avril 2024 à 17h30 au ceff COMMERCE, chemin des Lovières 4 à Tramelan. Inscription: commerce@ceff.ch
Pour davantage d'informations sur la filière vente et la réforme «Vente 2022+»:

- ceff COMMERCE: www.ceff.ch
- Société suisse des employés de commerce: www.secsuisse.ch
- Formation du commerce de détail suisse: www.bds-fcs.ch

SERAINA ZOPPI ▶ Codirectrice du ceff COMMERCE

HERVÉ GULLOTTI ▶ Codirecteur du ceff COMMERCE