



Les métiers de la vente sont passionnants

Sébastien Goetschmann

Texte et photo

Formation Au **ceff Commerce** de Tramelan, 17 élèves de Saint-Imier ont découvert les formations de gestionnaire et d'assistante-assistant du commerce de détail.

Après un essai réussi en octobre dernier avec des élèves de Tramelan, le **ceff Commerce** a mis sur pied une deuxième journée de promotion de sa filière vente. Cette fois-ci, elle était ouverte à toutes les autres écoles du secondaire I du Jura bernois. «Nous avons eu trop d'inscrits, alors aujourd'hui, ce sont des élèves de 10H de Saint-Imier que nous accueillons», indique Mario Bernasconi, enseignant et responsable de la filière.

Ce jeudi, 17 jeunes sont sensibilisés à ces métiers au travers d'une présentation, mais aussi d'exercices ludiques et de visite de magasins. «L'objectif de cette journée est de redynamiser la formation. Malheureusement, des petits commerces ferment et d'autres diminuent le nombre d'employés, ce qui réduit les places d'apprentissage disponibles», souligne Mario Bernasconi. En huit ans, la filière est en effet passée de deux

classes en parallèle d'une vingtaine d'étudiantes et étudiants à une seule d'une dizaine environ. «Personnellement, je suis persuadé de l'importance des commerces de proximité. C'est notre rôle de formateurs d'intéresser les jeunes au métier et de motiver les enseignes qui ont une taille critique suffisante à engager des apprenties et apprentis.» Cette journée vise ainsi à donner une bonne image du métier.

Contact client

Concrètement, les formations duales de gestionnaire du commerce de détail (CFC) et d'assistante-assistant du commerce de détail (AFP) ont été présentées ainsi que les possibles débouchés. Si les deux géants orange forment quelque 2350 apprenties et apprentis, il existe de multiples domaines où il y a besoin de vendeuses et vendeurs, comme les articles de sport, la quincaillerie,

l'électroménager, le textile, la peinture, la papeterie, les jouets, la parfumerie ou encore les magasins spécialisés en biens zoologiques. La palette est vaste.

Pour encadrer cette journée, plusieurs apprenties et apprentis du **ceff Commerce** ont accompagné les jeunes Imériens, leur expliquant que dans la branche, il faut aimer le contact client, le travail en équipe, savoir faire preuve de créativité. L'inconvénient restant les horaires parfois contraignants et le travail le samedi. «Aux gens qui disent que la vente n'est pas un métier-passion, je réponds que tout petit, l'un des premiers jeux que l'on fait est de vendre des articles dans son petit magasin», poursuit le responsable de filière.

Mise en valeur

Vanessa Houlmann, enseignante en vente, a également relevé qu'il est possible d'allier l'art au commercial. Après son apprentissage, elle qui apprécie particulièrement la mise en valeur des produits, s'est en effet formée comme polydesigner puis a travaillé comme visual merchandiser pour une grande marque de luxe. La formation, qui peut s'accompagner d'une maturité professionnelle, permet d'ailleurs d'accéder à une école supérieure, à une haute



école spécialisée ou, via une passerelle, à une haute école universitaire.

Puis la journée s'est poursuivie par une mise en pratique au travers d'ateliers interactifs. Les jeunes Imériennes et Imériens ont participé à un jeu de rôle dans un magasin fictif, afin de montrer les qualités requises pour être un bon vendeur ou une bonne vendeuse. A commencer par le sourire, l'écoute, l'attention portée aux besoins des clients. Ils et elles se sont ensuite confrontés à la mise en place de marchandise, en suivant les sept règles que sont la quantité suffisante de produits, le regroupement par catégories, l'accessibilité, l'orientation du produit, la préservation et l'entretien, l'information qui doit être claire notamment sur le prix ou la provenance et enfin l'éclairage. Le dernier exercice consistait à rendre correctement la monnaie.

Durant l'après-midi, les élèves ont pu constater la passion qui anime les commerçantes et commerçants tramelots, à la bijouterie Held, chez la fleuriste Claudine Lehmann ainsi qu'à la Coop. Pauline Held, qui s'est lancée en tant qu'indépendante il y a moins de deux ans, recommande toutefois de se faire d'abord une expérience comme employée ou employé. Travailler en solitaire peut réserver son lot de surprises.



L'un des ateliers proposait de mettre les produits en valeur pour la vente.



Dynamiser le secteur du commerce de détail

Formation Des élèves du secondaire I de Saint-Imier ont découvert les métiers de la vente au **ceff** Commerce. **page 3**

Au travers d'une présentation des formations de gestionnaire et d'assistante-assistant du commerce de détail, mais aussi d'ateliers participatifs et de visites de magasins, les 17 jeunes en ont appris un peu plus sur ce métier varié. Pour l'institution de formation, cette journée de sensibilisation doit permettre d'intéresser de futurs apprenties et apprentis.