

Imagination

Écoute

Disponibilité

**Fibre commerciale**

Organisation

Goût du contact  
avec le client

## Épicier/ère détaillant/te

Avant tout commerçant, l'épicier détaillant est en contact permanent avec la clientèle.

Ce généraliste se distingue par son sens de l'accueil et la qualité de service apportée à sa clientèle.

L'épicier possède une bonne connaissance d'une grande variété de produits, allant des fruits et légumes à la charcuterie et aux produits laitiers par exemple.

## Activités principales

### Au quotidien, l'épicier détaillant :

- Sélectionne avec soin les produits auprès de ses fournisseurs.
- Fait évoluer régulièrement son offre en fonction des tendances de consommation.
- Achemine, stocke et met en place ses produits dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité alimentaire.
- Accueille, conseille et fidélise sa clientèle grâce à sa bonne connaissance des produits.
- Organise des dégustations, crée des animations.

### Emplois, évolution professionnelle

Depuis la fin des années 1990, les commerces de type épicerie connaissent un regain de vitalité, leur nombre augmentant sensiblement.

Ces commerces à taille humaine, souvent situés en pied d'immeuble, répondent aux demandes d'une clientèle en recherche de proximité, d'une qualité d'écoute et de service.

Pour les jeunes désirant se lancer dans la profession, il faut signaler que les voies de l'apprentissage et de la professionnalisation sont particulièrement appréciées des employeurs.

Avec les départs à la retraite des chefs d'entreprise de la génération du baby-boom, les opportunités de reprise d'entreprise se multiplient. 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 ou en reprenant une entreprise. Pour cela, il devra acquérir des compétences en matière de gestion, de comptabilité, d'informatique ou encore de communication.

### Les parcours de formation

#### Niveau III

- . CAP équipier polyvalent de commerce (EPC)

#### Niveau IV

- . Bac Pro Commerce

#### Niveau V

- . BTS MUC Management Commercial Opérationnel (MCO), ex-BTS MUC

#### Niveau VI

- . Licence professionnelle Management du Point de vente

#### CQP

- . Vendeur-Conseil en Epicerie
- . Employé de vente du commerce alimentaire de détail



[www.epiciersdefrance.org](http://www.epiciersdefrance.org)

[cgad@cgad.fr](mailto:cgad@cgad.fr)  
[www.cgad.fr](http://www.cgad.fr)  
Tél. 01 44 90 88 44



[facebook.com/CGADTV](https://facebook.com/CGADTV)



[@CGAD\\_france](https://twitter.com/CGAD_france)