



# Les fonctions commerciales misent sur les jeunes diplômés

Malgré le ralentissement de l'économie, les offres s'adressant aux apprentis vendeurs ne faiblissent pas et les débutants jouissent d'un quota quasi « réservé ».

DOSSIER RÉALISÉ PAR ROBIN CARCAN

**S**ixième métier le plus recherché en Ile-de-France selon la dernière enquête annuelle de Pôle emploi sur « les besoins en main-d'œuvre » (BMO), le commercial, conjoncture en baisse ou non, a toujours le vent en poupe. L'étude rappelle aussi que les entreprises ont du mal à recruter ces profils, de nombreuses annonces ne trouvent pas preneurs. Depuis dix ans, la fonction a vu naître une grande variété de métiers. Groupama, leader de la prévoyance et de l'assurance, gros recruteur de jeunes diplômés (*lire page suivante*), a conçu en 2010 un site où il présente les dix-huit métiers commerciaux du groupe (commercial clientèle, animateur de réseaux, assistant de réseau commercial...). Début 2012, il va déjà l'enrichir de trois nouveaux objets !

## Les recruteurs privilégient aussi le sens du relationnel

S'il est difficile de passer à côté des grands groupes, qui ont des campagnes de recrutement très importantes comme Carrefour ou encore Renault, beaucoup de postes sont à pourvoir également dans des PME, moins visibles, mais aux conditions de rémunération souvent aussi attrayantes. Dans le baromètre de la fonction commerciale de l'association des Dirigeants commerciaux de France (DCF), réalisé en juin 2011\* et publié en août, 45 % des TPE (moins de 10 salariés) interrogées déclaraient leur intention d'embaucher un commercial dans les mois à venir. Ce baromètre mettait également en avant un engouement re-

trouvé pour le recrutement de jeunes diplômés en 2011. « Les diplômés 2009 avaient été les grands laissés pour compte des embauches mais les recrutements de jeunes ont repris en 2010 et 2011 : les chiffres record de 2005-2007 sont presque atteints », soulignait en août Francis Petel, de la prospective métiers des DCF.

## Les deux tiers des managers ont bac + 3 et plus

La crise a tout d'abord modifié les comportements chez les clients. Ils deviennent logiquement plus sélectifs. « Beaucoup de sociétés ont revu leur stratégie commerciale, confirme Frédéric Magnen, du cabinet de recrutement Sélescope. Pour un vendeur, cette période est également une occasion de faire ses preuves et de sortir du lot. »

La tendance s'explique aussi par la volonté, des entreprises cette fois-ci, de mieux contrôler leurs budgets. « Comment développer sa force commerciale avec un budget en baisse si ce n'est en embauchant des commerciaux plus jeunes, souligne Cyril Capel, directeur associé du cabinet de recrutement CCLD. Il y a un risque, celui que les résultats tardent à tomber, mais un certain nombre d'entreprises n'hésitent pas à le prendre. »

A noter que si les deux tiers des managers commerciaux ont bac + 3 et plus, la durée des études et le niveau de diplôme ne sont pas cités comme premier critère par les recruteurs, selon le baromètre des DCF : plus d'une entreprise interrogée sur deux (60 %) déclare privilégier les qualités comportementales pour la sélection d'un débutant à un poste commercial.



A l'heure où les services deviennent de plus en plus pointus, la connaissance — ou la capacité d'ouverture — sur les métiers devient précieuse. Chez Canon France par exemple, spécialiste de la bureautique, les jeunes commerciaux sont affectés à un secteur donné (santé, éducation...) et doivent développer une approche globale pour mieux identifier les besoins du client, qu'il soit avocat, médecin ou encore profession libérale. Les jeunes loups intéressent encore les entreprises... mais pas sans capacité d'écoute réelle.

*\* auprès d'un panel de 480 répondants (association des Dirigeants commerciaux de France, lectorat du magazine « Action commerciale », vivier des anciens de l'école de commerce et de management Idrac, à Paris).*

## EN SAVOIR PLUS

### À LIRE

► « **Les Fondamentaux de la négociation** », Lionel Bellenger, ESF Editeur, 220 pages, novembre 2011. 21,85 €.

► « **Réussir ses premiers pas de commercial** », Amina Yala, L'Étudiant, 112 pages, septembre 2008. 8,90 €.

### À CONSULTER

► **Les fiches métiers de Pôle emploi.** A partir d'une recherche par fonction, le site donne accès à des fiches qui regroupent les métiers commerciaux par mode d'exercice : relation commerciale auprès des particuliers ou des entreprises, assistantat commercial, téléconseil et télévente... Le site donne aussi des informations sur les emplois proches et sur les évolutions professionnelles possibles. [www.pole-emploi.fr](http://www.pole-emploi.fr).

### Y ALLER

► **Carrefour des carrières commerciales.** Un grand rendez-vous pour le recrutement des jeunes vendeurs qui a lieu quatre fois par an, organisé par Job rencontres et la chambre de commerce et d'industrie de Paris. Jeudi 16 février de 10 heures à 18 heures, espace Champerret (hall A) à Paris XVII<sup>e</sup>. Invitations gratuites à retirer sur [www.jobrencontres.fr](http://www.jobrencontres.fr).

► **Salon des formations commerciales et marketing.**

Organisé par Studyrama, il réunit de nombreux établissements publics et privés qui proposeront plus de 200 formations post-bac initiales ou en alternance. Des offres d'emploi et de stages seront également consultables sur place. Samedi 4 février, de 10 heures à 18 heures, espace Champerret (hall B), Paris XVII<sup>e</sup>. Invitations à retirer sur [www.studyrama.com](http://www.studyrama.com).

LE PARISIEN - 16 JANVIER 2012

## TROIS QUESTIONS À...

► **Vincent LUCAS**, conseiller Pôle emploi à l'agence de Bondy (Seine-Saint-Denis)

## « La vente à distance se développe »

**Les offres pour les jeunes commerciaux sont très nombreuses. Que faut-il vérifier ?**

Il faut d'abord se renseigner sur la nature de la rémunération : vérifier que le poste proposé est bien sous forme de salaire, sinon il s'agit d'un statut commercial indépendant, comme cela peut être le cas dans l'immobilier. Il peut même y avoir des postes qui proposent une avance sur un chiffre d'affaires à venir. C'est motivant mais ce n'est pas un salaire non plus. Ensuite, chaque secteur a ses spécificités, mieux vaut connaître celui où opère la société convoitée : le luxe est très différent de l'agroalimentaire ou de l'informatique.



(DR.)