



DES STAGES À SAVOURER



Guide d'accueil des élèves de 3^e





Accueillir un élève de 3^e, c'est lui offrir bien plus qu'une première immersion professionnelle. Les collégiens découvrent dans vos commerces des métiers, des savoir-faire, des produits de qualité. Mais aussi l'importance de votre présence dans la vie de quartier.

Ce carnet a été conçu pour vous accompagner tout au long de cette expérience. Vous y trouverez des repères pratiques, des idées d'activités ludiques et des conseils pour faciliter l'accueil des élèves et valoriser la découverte de vos métiers.

Votre engagement est précieux. En ouvrant vos portes, vous transmettez bien plus qu'une expérience : vous offrez aux jeunes une première chance de découvrir un monde professionnel authentique et engagé, en leur montrant combien les commerces de proximité sont essentiels au lien social.

Merci.

Sommaire

Pourquoi accueillir un stagiaire de 3 ^e ?	p 4
Comprendre pour bien communiquer	p 5
Votre rôle	p 6
Votre commerce	p 7
Les produits	p 8
L'accueil des clients	p 9
La semaine de stage en détails	p 10
Votre expérience de chef d'entreprise	p 11
Exercice 1 : Gérer un point de vente	
Exercice 2 : Ouvrir un 2 ^e commerce	
FAQ	p 12
Conclusion	p 13
Annexes	p 14
Le rapport de stage	
Boîte à missions	
Quiz métiers (à l'oral ou à l'écrit)	
Fiches métiers	



Pourquoi accueillir un stagiaire de 3^e ?

Accueillir un élève de 3^e, c'est lui ouvrir un univers qu'il ne connaît pas : celui du monde professionnel. Pour beaucoup de jeunes, c'est une première immersion dans un environnement où les espaces, les personnes, les missions diffèrent totalement de l'école. Dès les premiers pas, vous devenez un repère : il observe vos gestes, imite vos postures, retient vos phrases. Une dynamique de transmission qui valorise autant celui qui enseigne que celui qui apprend.

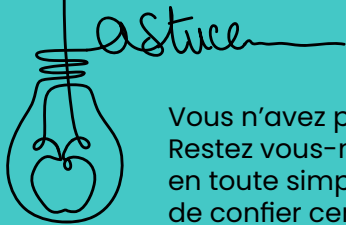
Pensez-y, un stage de qualité repose sur une bonne communication, en expliquant clairement ce que vous attendez de lui. La bienveillance, en transformant chaque maladresse en apprentissage. Et la valorisation, en le félicitant pour chaque réussite.

Ce carnet a pour objectif de simplifier les échanges en proposant un cadre simple, des missions « clé en main » et un fil rouge mettant en avant la dimension entrepreneuriale de votre commerce, tout cela pour faciliter l'intégration de l'élève à votre quotidien fait de journées rythmées, avec de nombreux imprévus.

Nous avons privilégié des activités courtes, utiles et autonomes qui nourriront autant sa découverte de votre activité qu'elles simplifieront vos échanges avec lui.

Pour l'élève

Dès le premier jour, commence par tenir un carnet de bord (5 à 7 lignes par demi-journée). Tu dois y mettre ce que tu as vu et ce que tu as fait. Ces notes constitueront l'ossature de ton rapport de stage à l'écrit et à l'oral.



astuce

Vous n'avez pas à « jouer les profs ». Restez vous-même, en expliquant en toute simplicité vos gestes avant de confier certaines tâches à votre stagiaire et le laisser vivre l'expérience de votre métier.



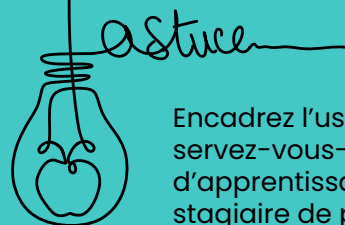


Comprendre pour bien communiquer

Vous allez rencontrer une personnalité unique et singulière qui va devoir s'adapter en un temps record à votre personnalité unique et singulière, cela dans un environnement tout aussi nouveau pour lui. Ne soyez pas surpris par son silence les premiers temps de l'échange. Il faut à l'adolescent un peu de temps pour se sentir en confiance et trouver sa place.

Pour mieux comprendre le stagiaire que vous allez accueillir dans votre entreprise, rappelez-vous que vous avez également été un adulte en devenant, essayant de trouver sa place entre l'enfance et la maturité.

Même si l'époque change, être adolescent reste une période de transition difficile. Un passage de l'enfance vers notre monde d'adultes qui s'accompagne au quotidien. L'élève que vous vous apprêtez à accueillir est dans cet entre-deux. Soyez patient avec lui. Il vous le rendra au centuple.



astuce

Encadrez l'usage du téléphone et servez-vous-en comme d'un outil d'apprentissage : demandez au stagiaire de prendre en photo les produits, les rayons, le point de vente dans son ensemble puis de réaliser une interview ou une story pour votre communication.

Pour l'élève



Imagine-toi hériter de ce commerce et avoir pour clients les élèves de ton collège. Comment ferais-tu pour les fidéliser et faire de ton commerce une success-story ?

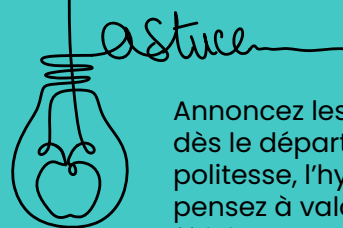


Votre rôle

Sans votre présence, votre commerce serait vide de sens. Avant de le présenter, pensez à parler de vous. En commençant par raconter l'élève que vous étiez au collège, puis le parcours qui vous a mené à votre profession. Votre stagiaire sera toujours très sensible à une personne qui s'ouvre à lui en toute sincérité. Cela l'aidera grandement à vous situer et à démarrer une relation qui est d'abord humaine avant d'être professionnelle.

Après cela, prenez le temps de montrer les gestes qui rythment votre quotidien. Ceux liés à l'accueil, au conseil, à la présentation des produits, à l'hygiène, à l'approvisionnement, etc. Pour l'élève, tout est nouveau et il vous faudra parfois prendre quelques minutes pour expliquer les raisons de vos démarches. Ces moments de transmission demandent peu de temps mais font une énorme différence pour le jeune. Ils structurent son regard et sa confiance.

Après avoir expliqué, n'hésitez pas à lui confier de courtes missions adaptées à un collégien, comme l'étiquetage des produits ou leur rangement. En prenant soin de les diversifier pour éviter leur répétition. C'est ainsi qu'il comprendra par l'expérience votre rôle au quotidien dans ce commerce.



astuce

Annoncez les règles non négociables dès le départ : la ponctualité, la politesse, l'hygiène, la sécurité, etc. Et pensez à valoriser votre stagiaire en le félicitant pour ce qui est bien fait et en indiquant ce qui reste à améliorer.

Pour l'élève

Écris trois règles d'or que tu as retenues aujourd'hui et pourquoi elles sont importantes. Peux-tu les classer par ordre d'importance en m'expliquant ton choix ?

Et si tu devais en ajouter une ?

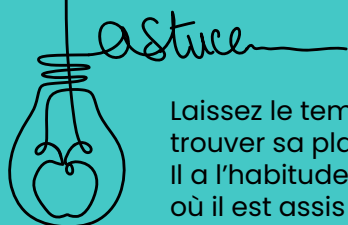


Votre commerce

Cette semaine de stage sera également l'occasion pour votre stagiaire de mieux comprendre l'histoire, les spécificités et l'importance de votre commerce dans la vie du quartier. Dès le premier jour, prenez quelques minutes pour lui raconter quand et comment a été créé votre commerce. Quelle est sa place dans le quartier ? S'il est bien situé et ce que ça veut dire. Pourquoi avoir choisi de vendre ces produits et pas d'autres ? Qu'apportez-vous à votre clientèle de particulier qui fait qu'elle revient vous voir régulièrement ?

Quid de la décoration ? De l'agencement ? L'avez-vous réalisé vous-même ou fait appel à une entreprise ou un artisan ?

Et bien sûr quid de l'hygiène, qui est la base de tous les métiers alimentaires ? Pour un élève de 3^e, ce sont souvent des règles qu'il n'imagine pas, et qui pourtant font la différence entre un professionnel et un particulier. Expliquez-lui les fondamentaux comme les mains propres, des surfaces nettes, avoir un lieu de stockage adapté, etc.



Astuce

Laissez le temps à votre stagiaire de trouver sa place dans votre espace. Il a l'habitude d'une salle de classe où il est assis toute la journée. N'hésitez pas à lui donner des pauses comme les récréations entre certains cours. Il en a besoin pour se reconcentrer.

Pour l'élève

Voici une feuille et un stylo. Si tu devais repenser l'agencement de la boutique et sa décoration, à quoi ressemblerait-elle ? Et pourquoi ces choix ?

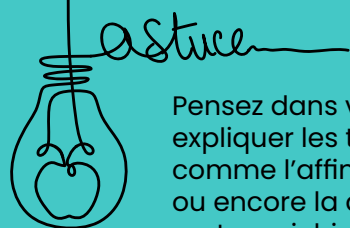


Les produits

Dans un commerce alimentaire spécialisé, les produits sont bien plus que des marchandises : ils sont le cœur de votre métier et leur choix et mise en valeur reflètent un savoir-faire que vous allez transmettre à votre stagiaire. Pensez à lui parler de leur origine. De quelle région, pays, viennent-ils ? Ont-ils un label, une appellation (AOP, bio, fait maison, artisanal) et ce que cela signifie ? Sont-ils transformés et comment passe-t-on du produit brut (lait, farine, viande, raisin, fruits) au produit transformé (fromage, jus de fruit, vin, biscuits...) ?

Parlez-lui aussi de l'approvisionnement. Comment vos produits arrivent-ils dans votre commerce ? Allez-vous les chercher et où ? Sont-ils livrés et par qui ?

Expliquez-lui votre stratégie commerciale : comment présenter et valoriser un produit auprès du client ? Comment le conseiller, en utilisant quels arguments, avec quelle posture ? Pourquoi recommander tel pain avec tel fromage, tel vin avec tel plat ou encore cette variété de fruit pour cette recette ?



astuce

Pensez dans vos explications à expliquer les termes techniques comme l'affinage, le cépage, le calibre ou encore la découpe. Ces nouveaux mots enrichiront son vocabulaire et sa culture générale.

Pour l'élève

Peux-tu me choisir trois produits phares et les décrire en goût, texture, origine et usage. Puis, les mettre en avant dans une story d'une minute sur les réseaux sociaux.



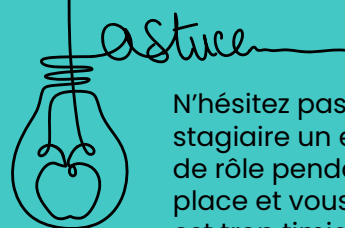


L'accueil des clients

C'est la base du commerce de proximité. Accueillir un client, ce n'est pas seulement dire « bonjour ». C'est créer une relation de confiance dès les premières secondes. Un sourire sincère, un regard bienveillant, une formule simple ou une question ouverte peuvent transformer un passage rapide en une expérience agréable qui donne envie de revenir.

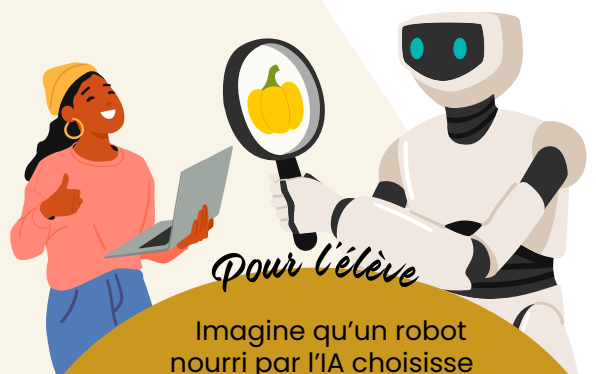
Expliquez à votre stagiaire que l'accueil repose bien évidemment sur l'attitude (sourire, posture, regard), les mots (formules courtes, polies et adaptées au contexte) mais surtout sur l'écoute (poser des questions ouvertes, prêter attention aux réponses). Sans elle, on ne peut comprendre les attentes du client et y répondre favorablement.

Un bon accueil, c'est aussi savoir accompagner le client tout au long de sa visite : proposer de l'aide au bon moment, orienter vers un produit, donner un conseil personnalisé, puis conclure avec une formule de politesse qui laisse une impression positive (« Bonne journée », « À bientôt », « Merci de votre visite »). Aidez votre stagiaire à comprendre que l'accueil, c'est une constante, pas juste une porte d'entrée.



astuce

N'hésitez pas à proposer à votre stagiaire un entraînement par jeu de rôle pendant lequel il prend votre place et vous, celui d'un client fictif. S'il est trop timide, mettez-y de l'humour pour le détendre. Un jeu de rôle reste un jeu avant tout.



Imagine qu'un robot nourri par l'IA choisisse notre commerce pour découvrir l'alimentation humaine. Décris la scène en écrivant le scénario de votre échange, avec au moins une dizaine de phrases pour le convaincre de repartir avec nos meilleurs produits.



Le semaine de stage en détails

Un stage réussi pour tous, ce n'est pas un planning figé jour par jour, mais un enchaînement de moments d'observation, de mini-missions pratiques et de courts temps de débrief.

Concrètement, vous pouvez alterner entre :

- Une observation guidée pendant laquelle l'élève regarde vos gestes, écoute vos explications, les note dans un carnet.
- Des mini-missions comme étiqueter des produits, ranger un rayon, nettoyer un espace, noter les prix, participer à une mise en place.
- Des expériences relationnelles comme poser des questions aux clients volontaires, décrire un produit comme s'il devait le vendre.
- Une découverte des coulisses pour observer une livraison, comprendre la gestion du stock, voir comment on prépare une commande.
- Une action de communication comme prendre des photos des produits et créer un post ou une story pour les réseaux sociaux ou une affiche pour le point de vente.
- Des temps de synthèse à la fin de la journée pour que l'élève rédige ce qu'il a appris, aimé, ce qui l'a surpris.



astuce

N'hésitez pas à prévoir régulièrement de courts moments pour débriefer ensemble. Cela donne du sens à son stage et valorise son implication.

Pour l'élève

Aide-moi à imaginer le planning idéal pour les prochaines sessions d'accueil de stagiaire. Peux-tu relier différentes facettes du métier avec des matières scolaires, par exemple, l'origine des produits avec la géographie ou encore la relation client avec le Français.



Votre expérience de chef d'entreprise

Exercice 1 : Gérer un point de vente

Tenir un commerce, ce n'est pas seulement vendre : c'est gérer une entreprise. Cette facette de votre métier vous permettra de faire travailler scolairement votre stagiaire pendant les moments creux du stage, tout en lui permettant de rester concentré sur la découverte de votre activité.

Pour qu'il comprenne que vous êtes aussi un chef d'entreprise, proposez à l'élève de réfléchir comme un entrepreneur en lui demandant d'imaginer :

- Les coûts (loyer, énergie, stock, salaires, charges).
- Les recettes (ventes, panier moyen, pics de fréquentation).
- Le salaire (se payer après avoir couvert les charges).

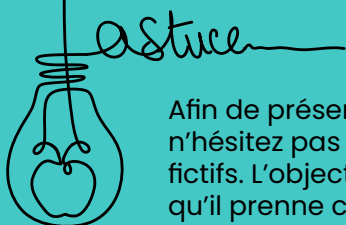
Exercice 2 : Ouvrir un 2^e commerce

Maintenant que votre stagiaire est bien au fait des réalités d'un commerce de proximité, poussez la réflexion en lui demandant d'imaginer un plan pour l'ouverture d'un second commerce de proximité.

- Avec quels produits, budget, horaires, équipe ?
- Dans quel quartier ? Pourquoi ce choix ?
- Comment communiquer pour cette ouverture ?

Pour l'élève

Crée une fiche de poste pour la personne qui tiendra ce nouveau point de vente.



Afin de préserver vos données, n'hésitez pas à lui donner des chiffres fictifs. L'objectif de cet exercice est qu'il prenne conscience des enjeux financiers et stratégiques de votre entreprise.



FAQ



Que faire si l'élève s'ennuie ?

Utilisez la boîte à missions : petites tâches simples (étiquetage, rangement, installation des produits dans un rayon, création d'un post pour les réseaux sociaux...).



Peut-il rester seul en caisse ?

Non. L'élève peut observer, manipuler une caisse fictive ou participer à un jeu de rôle, mais ne peut gérer seul un encaissement réel.



Faut-il faire un bilan en fin de stage ?

En tant que maître de stage dans le cadre d'un stage conventionné, vous avez la charge d'évaluer le stagiaire via une grille d'évaluation fournie par le collège.



Que faire si l'élève pose beaucoup de questions ?

Encouragez-le. C'est une preuve d'intérêt. Orientez ses questions vers les moments plus calmes si vous êtes en pleine activité.



Que faire en cas d'absence ?

S'il s'agit d'un stage individuel conventionné par votre commerce, prévenez immédiatement le collège (les coordonnées se trouvent sur la convention). Notez l'absence pour le suivi du stage.



Peut-il manipuler des produits fragiles (viande, fromage, bouteilles, etc.) ?

Oui, mais sous votre supervision. Expliquez-lui les règles d'hygiène et de sécurité avant.



Et si l'élève est timide ou réservé ?

Proposez des missions courtes, progressives et si besoin, des jeux de rôle pour le mettre à l'aise. L'important est de le faire participer sans pression.





Conclusion

Comme vous allez le constater, accueillir un stagiaire de 3^e, n'est pas une formalité, mais bien une expérience sociale totale et fondatrice. Ce temps d'apprentissage partagé est essentiel à notre société et à l'attractivité de nos métiers.

En une semaine, vous allez faire la connaissance d'une personne qui se souviendra de vous toute sa vie. Avec elle, vous échangerez sur votre activité, mais également sur tant d'autres sujets. Soyez-en assuré, votre engagement lui apportera une belle dose de confiance, ce qui à son âge, est le bien le plus précieux pour grandir.

En partageant votre savoir-faire, vous lui apprenez la rigueur. En lui confiant des missions, vous le responsabilisez. En lui parlant de votre parcours, vous lui donnez de l'espoir.

Mais surtout vous allez lui transmettre les atouts de votre métier, riche de sens et de relations humaines, éveiller sa curiosité gustative, pour peut-être lui donner envie demain de travailler dans un commerce alimentaire spécialisé. Le stagiaire d'aujourd'hui sera peut-être votre repreneur demain et le garant de la pérennité de votre métier.

Merci de jouer ce rôle de passeur de savoirs et de valeurs.





Annexe 1

Le rapport de stage

Voici quelques informations à partager avec votre stagiaire pour l'aider à rédiger son rapport de stage :

- **Présentation du point de vente** : nom, adresse, type de commerce, activité, date de création, nombre de salariés, rôle du tuteur.
- **Présentation de votre métier** : missions principales, compétences nécessaires, outils utilisés, rythme de travail, éventuels diplômes requis, salaire ou fourchette indicative.
- **Présentation des produits** : origine (local, national, import), saisonnalité, prix, labels (bio, AOP, etc.), mise en valeur auprès des clients.
- **Organisation de la semaine** : horaires d'ouverture et de fermeture, jours de forte activité, livraison, préparation, inventaire, mise en place.
- **Accueil des clients** : clés observés (formules de politesse, conseils donnés, gestion de l'attente, fidélisation).
- **Découverte personnelle** : ce que l'élève a appris, ce qui l'a surpris, les difficultés rencontrées et ce qu'il en retient.
- **Illustrations** : photos autorisées, schémas, croquis, tickets, affiches ou étiquettes (si possible) pour rendre le rapport vivant.



astuce

Proposez à l'élève de remplir un petit tableau quotidien (mission + observation + ressenti). Cela lui facilitera grandement l'écriture finale et l'aidera à formuler ses idées lors de l'oral de stage.

Annexe 2

Boîte à missions

Voici une « Boîte à missions » à proposer à votre stagiaire pendant sa semaine d'observation. N'hésitez pas à l'utiliser pour des temps courts ou plus longs pendant lesquels vous ne pourrez être totalement présent avec lui.

Chacune de ces missions l'aidera à mieux comprendre votre activité, tout en lui proposant d'enrichir son rapport de stage de façon ludique et adaptée.

Observation

- Observe la relation avec un client pressé et un client curieux : quelle est la différence d'approche ?
- Dessine le plan de la boutique en identifiant trois zones stratégiques (l'entrée, un coup de cœur, la caisse, etc.).
- Dessine le point de vente sur marché ainsi que les points de vente alentours afin de montrer la diversité des activités de marché.
- Repère cinq compétences de mon métier et décris leur importance.
- Observe une préparation d'ouverture du point de vente en listant les étapes dans l'ordre chronologique.
- Observe une réception de produits et liste les points de contrôle (quantité, état, etc.).

Communication (téléphone autorisé et encadré)

- Crée une story sur un produit (photos + légende + appel à l'action).
- Crée un slogan pour l'entreprise avec trois propositions différentes.
- Imagine un mini-flyer pour une promo du week-end (texte et photo).

Produit

- Rédige une fiche produit complète : nom, origine, saison, goût/texture, conservation, idée recette.
- Compare deux variétés de produits (2 pommes ou 2 fromages) et décris leurs ressemblances/différences pour un conseil client.
- Propose une mise en avant en rayon : où placer le produit, avec quel élément de décoration, quelle étiquette ?
- Vérifie dix étiquettes produit (lisibilité, prix, infos).

Qualité & Hygiène

- Écris une check-list « trois gestes d'hygiène essentiels » et explique pourquoi.
- Identifie trois situations à risque (ex : rupture de froid, produit abîmé, etc.) et comment réagir.

Accueil & Vente

- Imagine trois phrases d'accueil et trois questions ouvertes pour une relation client.
- Imagine deux façons différentes de conclure une vente de manière polie.

Entrepreneuriat

- Liste les cinq principales dépenses d'un commerce.
- Prépare trois questions d'entretien d'embauche et trois missions pour une fiche de poste.



astuce

Vous pouvez lui demander de rédiger ces missions sur des petites feuilles volantes et les mettre dans une boîte bien visible. En les écrivant, il commencera à y réfléchir pour mieux y répondre.



Annexe 3

Quiz métiers (à l'oral ou à l'écrit)



Quiz Primeur 10 questions

1. Pourquoi faut-il trier chaque matin les fruits et légumes sur les étals ?
2. Cite trois fruits et trois légumes typiques des saisons été et hiver.
3. Quelles différences entre un produit local et importé ? Donne trois avantages/trois inconvénients pour chacun.
4. Pourquoi l'emplacement et les couleurs des fruits et légumes sont-ils essentiels sur un étal ?
5. Où un primeur entrepose-t-il sa marchandise ?
6. Où un primeur achète-t-il ses fruits et légumes ?
7. Comment traiter un fruit fragile sans l'abîmer ?
8. Propose une idée de recette avec un produit de saison.
9. Pourquoi faut-il faire tourner le stock (premier entré, premier sorti) ?
10. Quels mots sont utilisés pour rassurer un client sur la fraîcheur ?



Quiz Crémier-Fromager 10 questions

1. Qu'est-ce que l'affinage et en quoi influence-t-il le goût ?
2. Donne deux exemples de pâtes molles et deux de pâtes dures.
3. Pourquoi certains fromages sont meilleurs à certaines saisons ?
4. Donne trois règles d'hygiène mises en place dans le commerce.
5. Comment conseiller un client qui n'y connaît rien en fromage (deux questions à poser) ?
6. Que doit contenir une étiquette claire (trois infos utiles) ?
7. Comment conserver un fromage chez soi (deux règles simples) ?
8. Proposer un accord fromage-pain (ou confiture) facile à retenir.
9. Pourquoi éviter de servir un fromage trop froid ?
10. Si tu faisais une story : quel fromage choisirais-tu et quelle accroche ?





Quiz Caviste 10 questions

1. Qu'est-ce qu'un cépage ? Donne deux exemples.
2. Quelles sont les principales différences entre vin rouge, vin blanc et vin rosé ?
3. Pourquoi protéger le vin de la lumière et de la chaleur ?
4. Qu'est-ce qu'un accord mets-vins ? Donne un exemple simple.
5. Comment conseiller un client qui n'y connaît rien en vin (deux questions à poser) ?
6. Cite trois grandes régions françaises de vin et un vin emblématique pour chacune.
7. À quoi sert une capsule/un bouchon ?
8. Pourquoi ne pas coucher toutes les bouteilles ?
9. Trouve une idée de story pour attirer un client (message, info utile, appel à l'action).
10. Que dire à un client qui demande « un vin pas trop cher, mais bon » ?



Quiz Épicier spécialisé 10 questions

1. Quelles différences entre épicerie fine et supermarché ?
2. Qu'est-ce qu'une DLC, une DCR et une DDM ?
3. Donne trois exemples de produits artisanaux français.
4. Pourquoi proposer des produits de saison même en épicerie ?
5. Comment faire découvrir un produit inconnu (deux méthodes) ?
6. Cite trois qualités d'un bon épicier (côté client).
7. Comment organiser une tête de gondole efficace (deux principes) ?
8. Propose un nouveau produit que tu aimerais vendre et explique pourquoi.
9. Que répondre à « c'est trop cher » en restant professionnel ?
10. Imagine une petite affiche promo claire et attractive.



M

Annexe 4 Fiches métiers



Primeur



Quel est le quotidien d'un primeur ?

En tant que primeur, tu deviens un acteur clé du commerce de proximité. Ton quotidien ? Sélectionner des fruits et légumes de saison, les mettre en valeur et offrir à tes clients un service personnalisé. Tu connais l'origine de chaque produit et tisses des liens avec tes fournisseurs (producteurs et grossistes) pour garantir qualité et fraîcheur. Au-delà des étals, tu participes à la vie du quartier, apportant des conseils pratiques et des idées recettes, tout en incarnant les valeurs de l'artisanat local.

Tu théâtralises l'étal en veillant à ce que tout soit attractif et coloré. Ta journée est rythmée par les échanges, d'abord avec les clients qui ont besoin de tes conseils d'expert pour cuisiner leurs fruits et légumes et bien manger. Entre deux clients, tu vérifies les stocks, anticipes les commandes, et t'assures que chaque produit reste au meilleur de sa forme.

Tu peux aussi te lancer dans la fraîche découpe pour proposer des fruits et légumes déjà épluchés, prêts à cuisiner ou à consommer (jus, salades, plateaux de dips pour l'apéritif, soupes...). Et exprimer ton âme d'artiste en réalisant des corbeilles de fruits, des bouquets de légumes...

Des perspectives pleines de fraîcheur

Après quelques années d'expérience, tu peux devenir responsable de magasin ou même ouvrir ta propre boutique de produits frais.

Quelles formations pour devenir primeur ?

- CAP Primeur
- Bac Pro Commerce
- BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)
- Licence professionnelle



Crémier-Fromager



Quel est le quotidien d'un crémier-fromager ?

Être crémier-fromager, c'est bien plus que vendre des fromages : tu les sélectionnes, tu les affines et tu partages ton savoir-faire pour offrir des produits d'exception. Chaque matin, tu composes la vitrine la plus attrayante et la plus gourmande pour mettre en valeur la sélection de fromages, attirer les clients avec les yeux avant de les convaincre avec le goût ! Au fil de la journée, tu accueilles les clients, tu les conseilles et leur fais découvrir de nouvelles saveurs. Entre deux clients, tu gères les stocks et les commandes. Tu pourras aussi terminer ta journée en proposant des événements à tes clients tels que des dégustations, des buffets-traiteurs ou des créations fromagères, sans oublier la préparation de plateaux à emporter, idéals pour laisser parler ta créativité et ton sens des accords.

Un futur plein de possibilités !

Tu trouveras sans problème un poste de vendeur-conseil crémier-fromager en CDI. Tu auras le choix de travailler dans une structure de grande taille, dans une boutique de détail, en halle ou sur les marchés. Et tu pourras évoluer rapidement en devenant responsable d'un point de vente, responsable de caves d'affinage, sourceur et même avoir ta propre affaire !

Quelles formations pour devenir crémier-fromager ?

- CAP Crémier-Fromager
- CQP Vendeur-Conseil Crémier-Fromager
- Et après ? Les possibilités sont multiples :
Bac Pro, BTS MCO ou Bachelor Management...

LES



Caviste



Quel est le quotidien d'un caviste ?

Tu choisis les meilleurs crus, tu connais leurs origines et leurs particularités, tu es l'intermédiaire entre les producteurs et les consommateurs.

Dès le matin, tu organises la cave, sélectionnes les bouteilles qui vont briller en vitrine, et prépares de quoi surprendre lors des dégustations. Ta journée ? Elle est rythmée par des rencontres variées : des passionnés avides de découvertes, des amis cherchant le vin parfait pour une soirée, ou encore des clients curieux en quête de conseils pour un cadeau. Avec ton expertise et ton flair, tu guides chaque visiteur vers la bouteille idéale, tout en partageant les petites histoires de chaque cru. Entre gestion, échanges et dégustations, chaque jour est une nouvelle aventure dans l'univers du vin.

Et demain, quelles aventures t'attendent ?

Tu peux devenir responsable de cave où tu gères une équipe et développes ta propre sélection. Avec de l'expérience, tu pourrais aussi ouvrir ta propre boutique et créer un lieu unique à ton image. Pour les plus aventureux, pourquoi ne pas devenir consultant en vin, ou même partir à la découverte des vignobles pour dénicher de nouvelles pépites ? Entrepreneur, expert reconnu ou formateur, les chemins sont nombreux et te permettent de faire grandir ta passion pour le vin.

Quelles formations pour devenir caviste ?

- CAP EPC (Equipier polyvalent du commerce)
- Sommelier-conseil caviste
- Caviste Conseiller Commercial
- Et après ? Bac Pro, BTS MCO, Licence professionnelle... les possibilités sont multiples.



Épicier spécialisé



Quel est le quotidien de l'épicier ?

Produits locaux, produits secs ou frais, produits du quotidien ou découvertes gourmandes, tu es un dénicheur de saveurs, un raconteur d'histoires, toujours à l'écoute des besoins et des envies de tes clients. Proximité et lien social sont tes piliers. En tant qu'épicier, ta journée commence tôt pour préparer ta boutique et accueillir les clients à la recherche de produits du quotidien ou désireux de découvrir des produits originaux. Ta boutique est bien plus qu'un simple commerce : c'est un lieu de rencontre et de convivialité où chaque client trouve un accueil chaleureux et des produits de qualité. Entre gestion des stocks, échanges et recommandations, tu es le repère de proximité qui rythme la vie du quartier, un rôle essentiel où l'humain est au cœur de chaque journée.

Et après ? Des opportunités qui font grandir !

Avec de l'expérience, tu peux élargir ton offre en intégrant de nouveaux produits, en te spécialisant dans les produits bio ou locaux, ou même en développant une section dédiée aux produits fins et gourmets. Si l'entrepreneuriat te tente, tu peux aussi créer ton propre concept comme celui d'épicerie-café. Certains épiciers choisissent aussi de devenir grossistes ou fournisseurs pour d'autres commerces locaux, en valorisant les partenariats avec les producteurs de leur région.

Quelles formations pour devenir épicier ?

- CAP EPC (Equipier polyvalent du commerce)
- Bac Pro Commerce
- BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)
- Licence professionnelle



metiersasavourer.fr