La grande distribution

Viande, poisson, pain, fromage... les produits frais sont hautement stratégiques pour la grande distribution qui s'efforce de prendre des parts de marché aux artisans indépendants. Pour séduire les consommateurs, les enseignes recrutent du personnel qualifié (CAP au minimum) et mettent l'accent sur la qualité et le conseil.

Le boucher découpe, prépare et conditionne toutes sortes de produits carnés, puis les dispose en rayon, dans les espaces libre-service ou ceux dédiés à la coupe. Il partage son temps entre le laboratoire, où il travaille la viande, et le magasin où il est au contact de la clientèle. Ses conseils sont toujours les bienvenus ! Les entreprises de la grande distribution recherchent en permanence des bouchers, des chefs d'équipe et des chefs de fabrication. Selon le rapport de branche 2008 de la Fédération des entreprises du commerce et de la distribution (FCD), plus d'une enseigne sur trois affirme avoir des difficultés à recruter les bouchers dont elle a besoin.

Les grandes et moyennes surfaces détiennent les trois quart du marché de la viande en France. Les bouchers représentent 3% de l'emploi total de la grande distribution, soit environ 19 000 salariés. Elles détiennent 35% du marché du pain en France. Elles emploient environ 6 350 boulangers et recrutent aussi bien des ouvriers-boulangers, des chefs d'équipe que des chefs de fabrication.

La grande distribution attire grâce aux possibilités d'évolution qu'elle offre en interne ainsi que pour les formations qui y sont nombreuses. Les horaires cadrés sont également un point phare de la grande distribution par rapport au commerce de détail.

© FCD

L'intérim est un vivier de recrutement fréquemment exploité par les acteurs de la grande distribution. En effet, le nombre de candidats étant trop faible, le recours à l'intérim est souvent la solution. Toutefois, au-delà d'une durée de trois mois, le coût devient trop important. La grande distribution propose alors des contrats à durée indéterminée qui sont bien souvent refusés par les acteurs des métiers de bouche. L'intérim est un choix de vie : il leur donne la possibilité de travailler quand ils le désirent, où ils veulent.... Cette option apporte une rémunération plus intéressante que les postes en CDI : les personnes sont payées à l'heure, avec la rétribution de toutes leurs heures supplémentaires, et bénéficient, en fin de contrat, du règlement de leurs congés payés ainsi qu'une indemnité de fin de mission de 10 %. En plus de l'aspect financier, les salariés intérimaires des métiers de bouche apprécient aussi la richesse des enseignements qu'ils tirent de chaque enseigne. Ils savent aussi que le travail ne manque pas et qu'ils n'ont aucun risque d'être confrontés au chômage !

Des difficultés de recrutement

Il ressort d'une enquête réalisée auprès de 150 points de vente que :

- 68% des répondants déclarent avoir des difficultés à recruter dans les métiers de bouche et ce, surtout pour le métier de boucher (66 %)
- C'est en Normandie que les entreprises mentionnent le plus souvent des difficultés de recrutement. L'Ile-de-France est également une région où les difficultés de recrutement sont souvent citées. C'est aussi la région où la densité de magasins est la plus élevée, l'effectif le plus important et donc que les recrutements sont les plus nombreux.