



Les boutiques de mode ont leur site Internet :

www.metiers-commerce-habillement.fr

Gestion du stock, travail d'équipe, fidélisation de la clientèle, sens de l'écoute... Les métiers du commerce indépendant de l'habillement et de la lingerie permettent la mise en œuvre de multiples compétences et offrent aux plus passionnés l'opportunité de travailler tout en déployant leur personnalité. Et pourtant, ces aspects de la profession sont-ils suffisamment connus ? Pas assez ! Les jeunes, notamment, sont souvent réservés à l'idée de s'engager dans cette voie, malgré 3 500 recrutements annoncés en 2010. Pour remédier à cela et changer l'image du secteur auprès du plus grand nombre, votre branche professionnelle se mobilise. Première de ses actions phares : la création d'un site Internet entièrement dédié au secteur. Ludique, clair et convivial, www.metiers-commerce-habillement.fr constitue dès à présent une référence en la matière. Petite visite guidée...*



Quelles opportunités s'offrent à moi ? A quelles formations ai-je droit ? Quel tournant puis-je donner à ma carrière ? Comment recruter le bon vendeur ? Quelles sont les démarches à suivre pour reprendre une boutique ? Que l'on soit déjà professionnel du secteur (dirigeant ou salarié), ou tout simplement intéressé par les métiers du commerce de l'habillement et de la lingerie, ce site a pour vocation de répondre à toutes les questions que l'on se pose sur le sujet. Tout en diffusant l'actualité de la branche, il apporte des informations claires sur les métiers qu'elle offre.

Un partenariat de taille

Rendu possible grâce au travail paritaire des organisations professionnelles et des syndicats de salariés, en partenariat avec AGEFOS PME, ce site Web entièrement consacré aux métiers de commerce indépendant de l'habillement-textile s'est doté d'un outil rapide et simple d'utilisation, avec la mise en place, pour toutes celles et ceux qui souhaitent embaucher ou déposer une candidature, d'un partenariat avec www.fashionjobs.com.

Et plus encore...

Ce site vous propose aussi une boutique virtuelle et des études et statistiques sur la branche. Vous pouvez également visionner des témoignages vidéo de salariés tout en accédant aux fiches métiers qu'ils représentent. En d'autres mots, www.metiers-commerce-habillement.fr vous offre une immersion totale dans le secteur !

* Une étude Pôle Emploi d'avril 2010 évoque 27 000 recrutements sur des postes de vendeurs en habillement, accessoires et articles de luxe, sport, loisirs et culture.

Pourquoi un site Web ? Fidèle à l'air du temps, la filière a choisi cet outil car il est accessible au plus grand nombre, en boutique comme de chez soi. Les informations qui y figurent peuvent être mises à jour régulièrement et vous pouvez y faire des recherches en fonction de vos besoins.

Vous êtes employeur

Dirigeant ou responsable de boutique vous souhaitez embaucher mais entre le bouche à oreille et l'affichage d'offres d'emploi sur la vitrine de votre magasin, il vous arrive d'être à court de solutions. Venez donc faire un tour sur www.metiers-commerce-habillement.fr. Dans la rubrique « L'Emploi », puis, en cliquant sur le lien « Vous voulez recruter » (à gauche de la page), vous pouvez accéder directement au site partenaire www.fashionjobs.com.

➤ PUBLIEZ UNE OFFRE D'EMPLOI EN 3 CLICS

Le lien avec www.fashionjobs.com vous permet de déposer des offres d'emploi. Mieux ! Vos organisations professionnelles et AGEFOS PME vous permettent de publier jusqu'à 3 offres d'emploi par an sur ce site. Décryptage, en 3 étapes-clés, d'une procédure simple et efficace.

Attention ! Pour bénéficier de ce partenariat, munissez-vous avant de commencer de votre numéro de SIREN.

» L'identification sur www.fashionjobs.com

1^{ère} étape : une fois arrivé(e) sur notre site partenaire, rendez-vous dans l'espace Entreprises (à gauche de l'écran), sur le lien « Enregistrez vos annonces ». Ici, saisissez les informations sur votre société. Vous définissez ensuite un identifiant (votre adresse e-mail) et un mot de passe. Important : pour bénéficier de la prise en charge par la branche (annonce gratuite), indiquez votre numéro de SIREN avant de valider l'inscription.

» La présentation du poste proposé

2^{ème} étape : vous avez une offre d'emploi à publier pour un poste de vendeur ou de responsable magasin... Vous entrez vos identifiants sur le site fashionjobs.com. Après avoir présenté les caractéristiques de votre société, vous décrivez le poste à pourvoir en abordant les missions qui attendent le candidat, mais aussi les conditions d'emploi (nombre d'heures hebdomadaires, niveau de responsabilité...)

» La description du profil recherché et l'enregistrement de l'annonce

3^{ème} étape : pour recevoir un maximum de réponses pertinentes, prenez soin de bien préciser le profil attendu pour le poste : niveau de formation, expérience souhaitée, qualités personnelles. Vous avez également la possibilité de poser des questions au candidat. Enfin, vous enregistrez l'annonce, qui restera en ligne pendant un mois.

Bon à savoir : Pour accéder à une explication étape par étape de la publication d'une offre d'emploi sur le site www.fashionjobs.com, vous pouvez télécharger la procédure entière en vous rendant à la rubrique « L'emploi », puis en cliquant sur le lien « Vous voulez recruter » (à gauche de la page) sur : www.metiers-commerce-habillement.fr

➤ NOS CONSEILS POUR BIEN RÉDIGER UNE OFFRE D'EMPLOI

Pas si simple d'écrire une offre d'emploi. Tout d'abord, veillez à bien définir le poste proposé. Comment faire ? En indiquant précisément les missions du candidat et les qualités personnelles recherchées. Autre astuce : pour mettre le candidat en confiance, adressez-vous directement à lui par des formules comme : « vous aurez en charge... » ou « vous faites preuve de dynamisme... »

Attention ! Evitez toute mention discriminatoire : sur le profil recherché, vous ne pouvez mentionner des critères comme l'apparence physique, l'âge, le sexe ou la situation de famille.

★ Exemple tiré du site : **VENDEUR EN BOUTIQUE (H/F)**

Description : Vendeur en boutique h/f. CDI - Temps plein

Détail des missions du candidat :

Vous accueillez et conseillez la clientèle dans le respect de l'identité de la boutique et de son positionnement haut de gamme. Vous vendez et encaissez les articles de prêt-à-porter femme.

Profil recherché : Justifiant d'une première expérience réussie dans la vente, idéalement au sein d'un univers de prêt-à-porter féminin, vous souhaitez enrichir votre expérience commerciale au contact d'une clientèle exigeante. D'excellente présentation, passionné(e) par la mode et les tendances, vous êtes l'ambassadeur de notre style. Dynamique et autonome, vous aimez vous investir et fidéliser une clientèle. Souriant(e) et disponible, vous avez le sens de l'accueil.

Vous êtes salarié

Travailler dans une boutique de mode, c'est bien plus que du commerce ! Pour mettre en avant vos compétences, vos atouts et vous différencier lors d'une candidature, voici quelques premiers conseils. La suite sur le site www.metiers-commerce-habillement.fr

➤ LES 3 COMPÉTENCES CLÉS DU BON VENDEUR

- **L'écoute** : chaque client a ses propres attentes, ses désirs, ses goûts. Pour vous adapter à eux, vous devez prêter attention à ce qu'ils vous disent (« je recherche tel tissu, tel vêtement pour telle occasion etc.) mais également à leur façon d'être, leur apparence. En montrant au client que vous le comprenez, celui-ci se sent en confiance et a envie d'acheter.
- **Une bonne connaissance des produits** : lorsque vous proposez un vêtement, un client aura plus envie de l'acheter si celui-ci a une histoire (le tissu est-il facile à entretenir ? Quelle est l'origine de la marque ?)
- **La force de persuasion** : elle s'apprend dans les cours de technique de vente, mais cette compétence peut être un trait de caractère. Vendre sans en avoir l'air... Tout un art ! A condition de l'adapter à l'interlocuteur que l'on a en face de soi.

➤ DÉPOSEZ VOTRE CANDIDATURE SUR FASHIONJOBS.COM

(<http://fr.fashionjobs.com/candidats/suscr.php>)

Ça y est ! Vous avez décidé de franchir le pas en donnant un tournant à votre carrière. Que vous soyez en fin de mission ou en quête d'une nouvelle expérience, les entreprises doivent désormais savoir que vous existez ! Pour décrocher un entretien d'embauche, voici quelques conseils pour bien remplir le formulaire en ligne.

- **Vos expériences** : indiquez vos différentes expériences professionnelles. Bien cibler l'intitulé des postes occupés et la durée des missions. Si vous avez déjà un emploi, reportez votre fonction précise et le nom de l'entreprise dans laquelle vous travaillez.
- **Vos formations** : indiquez ici le secteur dans lequel vous avez suivi des études (commerce, marketing...) et précisez le niveau de diplôme acquis.
- **Vos disponibilités géographiques** : indiquez la région ou le département dans lequel vous recherchez un poste.
- **Vos attentes** : pour que votre candidature soit la plus efficace possible, veillez à bien cibler vos envies. D'elles dépendront les propositions d'emplois qui vous seront retournées. Précisez les secteurs désirés (prêt-à-porter homme-femme-enfants, lingerie), le type d'emploi voulu (temps plein, temps partiel) ou le type de contrat attendu.
- **Vos disponibilités** : indiquez la date à partir de laquelle vous êtes disponible (si vous êtes déjà en poste) ou le délai de votre disponibilité (par exemple, vous cherchez une mission intérim de 2 mois en attendant un CDI).
- **Votre CV** : faire attention à ce que le fichier ne dépasse pas 500Ko.
- **Vos informations personnelles** : état civil, adresse...
- **Validez votre envoi** : après avoir vérifié l'exactitude de toutes les informations saisies, vous pouvez valider votre envoi et attendre les offres d'emplois.

Notre conseil : Osez vous distinguer ! Sans en faire trop, vous pouvez utiliser un ton qui vous ressemble et des formules percutantes. L'objectif n'est-il pas d'éveiller l'intérêt du recruteur dès la première ligne ? Pour cela, faites ressortir votre personnalité... Si par exemple vous êtes patient (féru de modélisme), si vous avez le sens de l'écoute (bénévole dans une association d'entraide sociale) ou si, tout simplement, vous allez facilement vers les autres, faites-le savoir !



Les boutiques de mode : un secteur qui bouge !

Se renseigner est une chose... Passer à l'action en est une autre ! Si la vente est un métier ouvert à tous, c'est aussi un métier de professionnels, avec des codes qui nécessitent des savoir-faire et un sens certain du relationnel. Et l'on ne s'improvise pas directeur de magasin ou vendeur du jour au lendemain. Des formations existent, qui préparent de façon concrète à ces métiers. Voici, sur ces questions, un résumé de ce que l'on peut trouver sur le site.

➤ LA PARTIE « LES FORMATIONS »

Quel que soit votre niveau d'entrée, cet espace aborde, du CAP à la licence professionnelle, l'ensemble des formations disponibles pour obtenir une qualification. Il dresse aussi un rappel des différents contrats possibles par le biais de l'alternance.

Bon à savoir : Pour en savoir plus sur le contrat de professionnalisation, vous pouvez consulter le site www.agefos-pme.com, à la rubrique « salariés ».

➤ LES FICHES MÉTIERS

Quotidien, qualités requises, formation, perspectives d'emploi, évolutions possibles, salaire... Tous les aspects de la vente, à travers ses différents métiers sont abordés dans des fiches pratiques, téléchargeables et imprimables. Vous trouverez des informations sur les fonctions suivantes : vendeur, responsable adjoint de magasin, responsable de magasin, directeur de magasin. Et des liens avec les classifications et les grilles de salaires minima en vigueur.

➤ ET LA FORMATION CONTINUE ?

Elle a sa place aussi dans le site. Se former tout au long de la vie, c'est possible ! Que vous soyez salarié ou employeur, les questions liées à la formation continue vous concernent. Pour évoluer dans votre carrière ou remotiver vos troupes, un certain nombre de dispositifs existent : les connaissez-vous ?

- **Vous êtes salarié :** pour en savoir plus sur les dispositifs de formation et découvrir lequel est le plus adapté à votre projet, vous pouvez consulter le site www.agefos-pme.com, rubrique « salariés ».

- **Vous êtes employeur :** pour en savoir plus sur les dispositifs de formation adaptés à vos salariés, rendez-vous sur le site www.agefos-pme.com, rubrique « employeurs ».

Bon à savoir :

- Pour connaître les formations de la FNH rendez-vous sur : www.federation-habillement.fr ; Rubrique Formation, puis, « Nos catalogues ».
- Pour connaître les formations de la CNDL rendez-vous sur : www.detaillants-lingerie.com ; Rubrique Site professionnel, puis, « Nos services » et « Formation ».

➤ LA CRÉATION OU REPRISE D'ENTREPRISE

Chaque année, près de 4 000 commerces cherchent repreneurs. Reprendre une entreprise (ou en créer une) demande un investissement financier et personnel. Si vous avez l'âme d'un entrepreneur, une rubrique du site est consacrée à la création et à la reprise d'entreprise. Cliquez dans la rubrique « Les entreprises », puis dans le menu à gauche sur : « Créer ou reprendre une entreprise ». Mais avant d'approfondir le sujet, voici quelques conseils...

1/ S'informer avant de bâtir son projet : il s'agit ici de se renseigner sur l'état global du marché, sur la localisation de votre future boutique et de mener une petite enquête sur la concurrence.

2/ Formaliser le projet : il convient de déterminer la forme juridique du projet (SARL, entreprise individuelle...) d'évaluer l'investissement financier de départ et de trouver des sources de financement.

3/ Le faire fonctionner : dans le cas d'une création, il est important d'imprimer son propre style sur la boutique, en définissant un concept original ou en aménageant l'espace de vente. Mais dans le cas d'une reprise, il est préférable d'afficher votre « couleur » progressivement pour ne pas heurter la clientèle qui évoluera aussi au fur et à mesure. Dans les deux cas, il vous appartiendra de définir une politique d'approvisionnement (fournisseurs, plan d'achat et autres), mais aussi une politique commerciale (quels sont les clients visés, comment développer les compétences des vendeurs etc.)

Rendez-vous sur :

www.metiers-commerce-habillement.fr !

les métiers du commerce
de l'habillement

BOUTIQUES
de
MODE