

## Carrières

# Comment devenir directeur de magasin

Ils n'ont même pas 30 ans, n'ont pas nécessairement fait une grande école, et pourtant ils sont directeurs de magasin. Rien d'exceptionnel dans le secteur de la grande distribution qui offre rapidement des responsabilités aux candidats ayant fait leurs preuves.



CREDIT PHOTO : DR

Pour Cyril Capel, fondateur et dirigeant de CCLD Recrutement, « les meilleures évolutions passent par les postes opérationnels et le terrain ».

« Salut à tous. Voilà mon souci. Vendeur, je vais très bientôt passer responsable de magasin. Étant donné mon jeune âge (bientôt 25 ans), je voulais savoir comment négocier mon salaire. » La demande a été effectuée par Tomy sur un forum. Autre réseau social et autre inquiétude. Puche31 a 22 ans et un BTS en management des unités commerciales en poche. Il va devenir directeur de magasin adjoint chez Lidl. Il est un peu déçu. Il voulait diriger une structure sans passer par la case adjoint et demande si c'est normal.

### DES ASCENSIONS RAPIDES

Qu'il se rassure. Le cas de Puche31 n'a rien d'exceptionnel. Dans la grande distribution, on peut ne pas avoir encore 25 ans et devenir directeur d'un supermarché. Il n'est pas non plus étonnant à l'âge

de 30 ans d'avoir la responsabilité d'un hypermarché, de gérer une équipe de 200 personnes et de définir la politique commerciale. Mais aussi de développer la performance économique de son centre de profit, de s'occuper de l'approvisionnement et de la gestion des stocks et enfin de faire le liant entre le magasin, la direction régionale et le siège. La grande distribution offre des ascensions rapides à ceux qui auront fait leurs preuves. « Pour devenir directeur d'un hypermarché ou d'un supermarché, il faut avoir une bonne connaissance du fonctionnement de la distribution, explique Francis Petel, directeur de l'Observatoire permanent DCF de la fonction commerciale. Les directeurs d'hypermarché qui ne sont pas passés par le poste de chef de rayon et chef de secteur sont relativement rares. » Chef de rayon marque donc le début du chemin menant à la direction de magasin. Un jeune diplômé obtiendra ce poste avec un Bac + 2 ou un Bac + 4-5. Et pour grimper, il devra bien choisir son secteur. « Les jeunes rechignent souvent à prendre des postes dans l'alimentaire, estime Cyril Capel, fondateur et dirigeant de CCLD cabinet de recrutement spécialisé dans la grande distribution. Ils ont tort. Ce sont les postes les plus formatifs. Ils exigent une forte technicité dans la gestion des stocks pour les produits frais. Les horaires y sont difficiles. Bref, l'alimentaire permet d'apprendre véritablement le métier. Je n'ai jamais rencontré un directeur de magasin qui n'y soit pas passé. »

### LE PROFIL D'UN PATRON

Après 2 ou 3 ans, le chef de rayon peut progresser. Pour cela, il doit justifier d'un bon chiffre de vente et de son engagement. Ses bonnes initiatives ainsi que la preuve de sa propension à être mobile en ayant exercé ses talents dans différents magasins voire différentes régions seront récompensées. Il devient alors chef de secteur dans un hypermarché ou directement chef de magasin dans un supermarché. Pour décrocher le poste de chef de magasin dans un hypermarché, il faut en plus offrir le profil d'un patron de centre de profit : être doté de compétences managériales, d'une connaissance des outils et des process. Lucile Chevalier

## Les rémunérations d'un directeur de magasin

La rémunération d'un directeur de magasin varie du simple au triple. Pour le cabinet Hays, le salaire annuel brut peut avoisiner les 110 000 euros.

Le salaire moyen pour la fonction de directeur de magasin varie du simple au triple. Tout dépend de l'ancienneté, de la taille du magasin en question et du variable. Ce dernier évolue selon les performances financières du centre de profit concerné. Selon l'étude 2013 du cabinet Hays portant sur les rémunérations dans le secteur, un directeur de supermarché avec jusqu'à 3 ans d'expérience gagne entre 24 000 et 50 000 euros brut annuels, variable compris. C'est à peu près ce que gagne un chef de secteur dans un hypermarché. En revanche, quand on est directeur d'un hypermarché, on passe au niveau au-dessus avec une rémunération annuelle entre 65 000 euros et 110 000 euros brut annuels. Les rémunérations devraient être la question qui fâche cette année. « Dans la grande distribution, souligne le cabinet de recrutement, les salaires ont tendance à stagner. » Et les directeurs de magasin vont devoir négocier très habilement le salaire de leurs... subordonnés. « Contrairement à l'année dernière où ces dirigeants étaient prêts à offrir davantage à leurs nouveaux collaborateurs, aujourd'hui, ils ont plutôt tendance à proposer une rémunération égale à celle qu'avait le candidat à son précédent poste », poursuit l'étude.



CREDIT PHOTO : DR