

Les métiers de la vente : du CAP au bac pro



© Kiryl Lis / Fotolia

Avec ses 3 millions de salarié-e-s, la vente représente 10 % de la population active. Commerces de proximité, grande distribution, commerce de détail ou de gros... les employeur-se-s sont multiples et recrutent des titulaires de CAP ou de bac pro.

PLUS DE 3 MILLIONS DE SALARIÉ-E-S

L'E-COMMERCE EN PROGRESSION

PROFILS RECHERCHÉS



+20 %
de progression
des ventes en un an



Jeunes diplômé-e-s formé-e-s
à la **relation client** ou l'**e-commerce**.
Dans la grande distribution,
les recrutements se font **dès le CAP**.

Source : Fédération e-commerce et vente à distance

Réforme bac pro

À la rentrée 2019, le bac pro commerce et le bac pro vente fusionnent pour devenir le **bac pro métiers du commerce et de la vente** (option A : animation et gestion de l'espace commercial ; option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale).

Secteur et emploi

La vente ne connaît pas la crise

En 2018, plus de 290 700 recrutements étaient prévus dans le commerce de détail, le commerce de gros et dans le commerce automobile. L'e-commerce ne cesse également de se développer. Voir liste 1 du carnet d'adresses.

■ Grande distribution, commerce de proximité ou e-commerce

Entre les grands groupes qui emploient plusieurs centaines de milliers de salariés et les petites entreprises individuelles composées de quelques employés, le secteur de la vente et de la distribution regroupe plus de 837 300 entreprises en France. Au total, le commerce compte plus de 3 millions de salariés, soit plus de 10 % de la population active.

Un peu plus de la moitié des salariés travaillent dans le commerce de détail, près d'un tiers dans le com-

merce de gros et le reste dans le commerce et la réparation automobiles. En 2018, ces trois secteurs prévoyaient d'embaucher plus de 293 000 personnes.

Le **commerce de détail** fait le lien entre le fournisseur et le consommateur. Il s'agit des grandes surfaces (**grande distribution**), des supérettes de quartier, des boutiques de vêtements ou de magasins en tout genre, qui s'approvisionnent en marchandises auprès de producteurs ou d'importateurs afin de les revendre à leurs clients. Le commerce de détail inclut également la **VPC (vente par correspondance)**, sur catalogue et sur Internet.

Le **commerce de proximité** regroupe 3 grandes activités: la vente de produits alimentaires (boulangerie...), la vente de produits non-alimentaires (pharmacie...) et la vente de services (coiffure...). Il regroupe plus de 600 000 commerces et plus de 1 million de salariés.

Le **commerce de gros** comprend l'activité de vente et d'achat d'une entreprise à une autre. Dans le commerce de gros, vos clients ne sont pas des consommateurs particuliers, mais des entreprises qui ont besoin, dans le cadre de leur activité, d'acheter les produits ou services que vous leur proposez en tant que fournisseur ou prestataire.

À savoir: plutôt que de parler de commerce de gros et de commerce de détail, les professionnels préfèrent parler de **B2B** (*Business-to-Business*, d'entreprise à entreprise) et de **B2C** (*Business-to-Consumer*, de l'entreprise aux particuliers).

Le **commerce automobile** est composé à la fois de grossistes et de détaillants en produits automobiles.

> Cf. dossier Actuel-Cidj *Les métiers de la réparation et de la vente: auto, moto, cycle n° 2.8945.*

À LIRE AUSSI

Les métiers de la vente: bac et études supérieures n° 2.322

Les métiers de bouche et de l'alimentation n° 2.323

Les métiers de l'immobilier n° 2.37

■ Tendances emploi

Les créations d'emploi (276 000) additionnées aux remplacements des départs en fin de carrière (551 000) fourniront sur la période 2012-2022 827 000 postes dans les métiers du commerce dont plus de 100 000 pour les vendeurs.

Employés de libre-service, télévendeurs, vendeurs généralistes ou spécialisés en alimentaire, ameublement ou en habillement, les postes proposés sont nombreux. Toutefois, le métier de caissier pâtit de l'automatisation des caisses.

La grande distribution compte principalement des grands groupes qui offrent de nombreux emplois, à tous les niveaux de la chaîne d'approvisionnement, de la fourniture jusqu'à la distribution.

Le commerce de proximité qui doit faire face aux grands acteurs de la distribution se porte mieux qu'on ne l'imagine souvent. Son chiffre d'affaires augmente de plus de 1 % en moyenne chaque année et les recrutements s'intensifient.

L'e-commerce regroupe les entreprises qui n'exercent que sur Internet, les *pure players*, et les entreprises de vente à distance. L'e-commerce a le vent en poupe et offre une large palette de métiers, de la logistique au service après-vente en passant par la relation client. Entre 2016 et 2017, les ventes sur Internet ont progressé de 20 %. En 2018, plus de la moitié des sites leaders dans l'e-commerce prévoyaient d'augmenter leurs effectifs.

Les prévisions d'embauche se concentrent en **Île-de-France, Auvergne-Rhône-Alpes, Région Sud (Paca), Occitanie et Nouvelle-Aquitaine**, mais on compte des commerces de gros et de détail dans toutes les régions de France.

■ Profils appréciés

Le secteur du commerce recrute à tous les niveaux: de non qualifié à bac + 5. Les entreprises de la vente et de la distribution recherchent des profils adaptés aux nouvelles formes de commerce. Les profils débutants, issus de formations axées sur la **relation client** ou le **e-commerce** sont donc particulièrement appréciés des employeurs.

Dans la grande distribution, les recrutements se font dès le CAP. Souvent, une formation interne est dispensée aux nouveaux employés.

■ Qualités requises

Pour conseiller les clients, il est nécessaire de bien connaître les produits vendus, d'avoir des qualités d'écoute et de persuasion. Pour tous les postes en contact avec les clients, le sourire est de rigueur, une présentation soignée est exigée, ainsi qu'une bonne résistance physique et nerveuse (travail en soirée et le week-end, travail debout...).

Conseil Des perspectives de carrière dans la grande distribution

Les atouts de la grande distribution sont importants en matière d'emplois. Si le secteur recrute des personnes disposant de peu ou pas de qualification, il offre également des évolutions de carrière rapides, avec des niveaux de rémunération intéressants.

J. Lesparre, rédactrice au CIDJ

Métiers

En magasin, à domicile ou à distance

Les métiers de la vente peuvent s'exercer en magasin, directement chez le-la client-e, par téléphone ou par Internet. Voir liste 1 du carnet d'adresses.

■ **Vendeur·se**

Sa mission : écouter le client, l'informer et le conseiller. Dans un petit commerce ou sur les marchés, le vendeur prend en charge toutes les activités : préparation du magasin avant ouverture, tri des marchandises, étiquetage, disposition des articles sur les étalages, réassort des rayons. Dans une grande surface ou un magasin spécialisé, il ne vend qu'un seul type de produit : électroménager, ordinateurs, bijoux, voitures... Il peut aussi passer les commandes, gérer les stocks et encaisser les ventes.

Possibilités d'évolution : chef·fe de rayon ou attaché·e commercial·e.

Autres appellations : conseiller·ère de vente, employé·e de commerce, conseiller·ère de clientèle.

Salaire brut mensuel débutant : 1 521 € (Smic) + pourcentage éventuel sur les ventes.

Formation : CAP ou bac pro en commerce/vente.

■ **Vendeur·se spécialisé·e**

Mode, animalerie, bricolage, fleurs, alimentation, vins et spiritueux, cosmétiques, pièces détachées de véhicules ou encore articles de sport... Tous les magasins spécialisés cherchent des vendeurs avec des connaissances spécifiques sur les produits en vente. Dans tous les cas, le conseil à la clientèle est essentiel. Le vendeur spécialisé a pour mission d'accueillir, d'écouter et de guider les clients en fonction de leurs attentes.

Possibilités d'évolution : chef·fe de rayon ou gérant·e d'un magasin de chaîne.

Salaire brut mensuel débutant : à partir de 1 521 € (Smic) + pourcentage éventuel sur les ventes globales du magasin ou sur celles du vendeur.

Formation : CAP employé de commerce multispécialités ; CAP employé de vente spécialisé (ce CAP propose 4 options : produits alimentaires, produits d'équipement courant, services à la clientèle, produit de librairie-papeterie-pressé) ; CAP fleuriste ; CAP esthétique, cosmétique, parfumerie ; bac pro métiers du commerce et de la vente ; bac pro tech-

nicien conseil-vente en alimentation option produits alimentaires ou option vins et spiritueux ; bac pro technicien conseil vente en animalerie ; bac pro technicien conseil-vente en produits de jardin ; bac pro esthétique cosmétique parfumerie ; MC vendeur spécialisé en alimentation ; MC vendeur conseil en produits techniques pour l'habitat.

À noter : certaines écoles assurent des formations spécialisées dans le domaine de la vente d'articles de sport ou de loisirs.

> Voir liste 2 du carnet d'adresses.

■ **Caissier·ère**

Sa mission : enregistrer et encaisser les marchandises achetées par les clients du magasin ou du supermarché. Dans une petite boutique, le caissier est polyvalent : conseil au client, approvisionnement, rangement en rayon... Dans les moyennes ou grandes surfaces, il est à la caisse, où il fait défiler les courses des clients devant le lecteur optique. À la fin de sa journée, il établit le solde de sa caisse et vérifie qu'il n'y a pas d'erreur.

Possibilités d'évolution : caissier·ère coffre (approvisionnement des caisses), premier·ère caissier·ère (dépannage des caisses), moniteur·trice de caisse (formation des caissier·ère-s) ou assistant·e chef·fe de caisse ou chef·fe de caisse (encadrement).

Autre appellation : hôte·sse de caisse.

Salaire brut mensuel débutant : 1 521 € (Smic). Beaucoup de postes sont à temps partiel et/ou soumis à des horaires variables.

Formation : CAP employé de vente spécialisé option services à la clientèle ou CAP employé de commerce multispécialités. Le bac pro technicien-conseil-vente peut être un plus pour évoluer dans la distribution.

■ **Employé·e de libre-service**

Les activités de l'employé de libre-service dépendent de la taille du magasin pour lequel il travaille : polyvalentes dans une petite surface et spécialisées en grande surface.

L'employé de libre-service dispose et étiquette les marchandises dans les rayons du magasin, transporte les articles de la réserve au magasin, le plus souvent à l'aide de transpalettes, et nettoie les rayons dont il a la responsabilité. Il contrôle également les dates limite de consommation sur les produits alimentaires et retire du rayon ceux qui sont périmés ou abîmés. Il affiche les prix et les modifie selon les ordres qu'il reçoit. En cours de journée, il réapprovisionne les rayons.

Par ailleurs, il fait régulièrement l'inventaire des stocks et celui des invendus. Il transmet toutes ces informations au chef de rayon pour que ce dernier puisse effectuer des commandes de nouveaux produits.

Il renseigne les clients du magasin et les conseille à l'occasion. Il travaille sous la responsabilité du gérant, du directeur de magasin ou du chef de rayon.

Possibilités d'évolution : après quelques années, un employé de libre-service peut devenir gestionnaire de stocks, puis chef de rayon.

Autre appellation : employé-e de rayon.

Salaire brut mensuel débutant : 1 521 € (Smic).

Formation : CAP employé de commerce multispécialités ; CAP employé de vente spécialisé option produits alimentaires ou produits d'équipement courant ; bac pro métiers du commerce et de la vente ; bac pro technicien conseil-vente en alimentation option produits alimentaires ou vins et spiritueux.

■ Magasinier·ère·cariste

Sa mission : suivre l'état des stocks au jour le jour. À lui de réceptionner les marchandises et de les transporter grâce à un chariot-élévateur, puis de les ranger dans le respect des règles de sécurité (produits inflammables...).

Possibilités d'évolution : chef-fe d'équipe, gestionnaire de stock.

Autres appellations : agent-e de distribution et de magasinage, employé-e logistique, magasinier-ère.

Salaire brut mensuel débutant : 1 521 € (Smic).

Formation : CAP opérateur/opératrice logistique ; bac pro logistique. Le Caces (certificat d'aptitude à la conduite en sécurité) est nécessaire pour conduire un chariot-élévateur.

> Cf. dossier Actuel-Cidj *Les métiers de la logistique et de la manutention n° 2.891.*

■ Télévendeur·se

Sa mission : renseigner la clientèle et vendre des produits ou des services par téléphone.

Le télévendeur renseigne les clients par téléphone et leur propose de renouveler leur abonnement, leur signale la sortie d'un nouveau produit, attire leur attention sur une offre spéciale.

Il prospecte également de nouveaux clients. Pour cela, il utilise tous les moyens à sa disposition pour établir un contact : téléphone, mail... Il cible ses offres en fonction du profil de son interlocuteur (âge, sexe, centres d'intérêt, pouvoir d'achat) et prépare soigneusement son argumentaire. Il travaille sur un plateau, c'est-à-dire un espace accueillant plusieurs postes de travail.

La télévente s'est imposée dans tous les secteurs d'activité : banque, assurance, tourisme, informatique, téléphonie... C'est un métier qui se développe très vite et les offres d'emploi sont nombreuses.

Possibilités d'évolution : après quelques années, un-e télévendeur-se peut devenir animateur-trice d'un pôle de télévendeur-se-s, superviseur-se ou chef-fe de plateau.

Autres appellations : téléacteur-trice, téléprospecteur-trice.

Salaire brut mensuel débutant : 1 521 € (Smic) + pourcentage éventuel sur les ventes effectuées par téléphone.

Formation : bac pro métiers du commerce et de la vente ; MC assistance, conseil, vente à distance. Dans certaines entreprises, ce métier peut être accessible sans diplôme spécifique et sans expérience préalable.

■ Téléconseiller·ère

Contrairement au télévendeur, le téléconseiller ne répond qu'aux appels entrants. Pour une entreprise, une société ou un service, il est en lien direct avec la clientèle, les consommateurs ou les usagers.

Armé d'un téléphone et d'une base de données informatiques de fiches clients, le téléconseiller informe son interlocuteur sur les produits ou les services rendus et traite les réclamations des clients.

Possibilités d'évolution : après quelques années, un télévendeur peut devenir superviseur ou chef de plateau.

Salaire brut mensuel débutant : 1 521 € (Smic) + primes éventuelles.

Formation : bac pro métiers du commerce et de la vente. Dans certaines entreprises, ce métier peut être accessible sans diplôme spécifique et sans expérience préalable.

■ Agent·e commercial·e

L'agent commercial rend visite aux clients de sa société. Il identifie leurs besoins et leur propose les produits ou services pouvant satisfaire leur demande. Afin d'élargir sa clientèle, il doit sans cesse prospecter, c'est-à-dire rendre visite à de nouveaux clients pour leur présenter son offre. Ses clients peuvent être des particuliers, des boutiques, des grandes surfaces...

Toujours sur la route, il démarché la clientèle, négocie les prix, les quantités et les délais de livraison, puis il transmet la commande au fabricant, qui livre directement le client.

Autre appellation : VRP (vendeur·se représentant·e placier·ère), commercial·e.

Salaire brut mensuel débutant : à la commission, proportionnelle au montant de la commande et du volume de vente.

Formation : bac pro métiers du commerce et de la vente ou qualification supérieure.

S'ENTRAÎNER À L'ART DE LA RELATION CLIENT

Deux serious games vous permettent de vous entraîner dans la relation client.

Avec e-calling game, vous êtes plongé·e au cœur d'un centre d'appel virtuel en 3D. Vous devenez téléconseiller·ère afin de perfectionner vos capacités relationnelles au téléphone.

www.e-callinggame.com

E-selling game vous amène dans un magasin virtuel en 3D. Vous vous retrouvez dans la peau d'un·e vendeur·se pour améliorer vos talents commerciaux.

www.e-selling.fr

Études et diplômes

CAP

Le CAP (certificat d'aptitude professionnelle) est un diplôme national qui permet d'accéder rapidement à la vie active en tant qu'ouvrier·ère ou employé·e qualifié·e. Il se prépare en 2 ans après la classe de troisième, en lycée professionnel ou en apprentissage. Une poursuite d'études en bac pro est possible.

■ CAP employé de commerce multispécialités

Le titulaire de ce CAP généraliste travaille dans les commerces de détail ou dans les rayons spécialisés d'une grande surface.

Ce CAP inclut des enseignements professionnels (approvisionnement de rayon, information des clients, tenue du poste « caisse », environnement économique, juridique et social des activités professionnelles, informatique) et des enseignements généraux (maths et sciences, vie sociale et professionnelle, éducation civique, anglais, sport).

■ CAP employé de vente spécialisé

Ce CAP propose 4 options permettant de travailler dans une boutique spécialisée ou dans la grande distribution :

- option produits alimentaires pour les vendeur·se·s en boulangerie-pâtisserie, boucherie, poissonnerie, fromagerie, produits frais ;
- option produits d'équipement courant pour le petit électroménager, le bricolage... ;
- option services à la clientèle pour la billetterie (titres de transport, billets de spectacles, activités de loisirs...) dans les gares, les centres commerciaux, les complexes de loisirs ;
- option produits de librairie-papeterie-presse pour la vente en librairie, papeterie, maison de la presse, ou au rayon spécialisé d'une grande surface.

PENSEZ À L'ALTERNANCE

L'alternance est un bon moyen de décrocher un diplôme, d'acquérir une première expérience professionnelle et de financer ses études. La plupart des diplômes peuvent se préparer via un contrat d'apprentissage ou un contrat de professionnalisation, à condition d'avoir signé un contrat de travail avec un employeur.

Cf. dossier Actuel-Cidj *Alternance et apprentissage* n° 1.42.

■ CAP fleuriste

Ce CAP permet de travailler sur les marchés, en grande surface, en jardinerie ou dans une boutique de fleuriste.

> Cf. dossier Actuel-Cidj *Les métiers du paysage et de l'horticulture* n° 2.144.

■ CAP esthétique, cosmétique, parfumerie

Les diplômés de ce CAP travaillent en institut de beauté, en parfumerie, en salon de coiffure, ou encore en grande surface ou dans un établissement de soins. Leurs tâches recouvrent la vente des produits, mais aussi l'application des soins esthétiques (maquillage, épilation, manucure...).

> Cf. dossier Actuel-Cidj *Les métiers de la coiffure, de l'esthétique et du bien-être* n° 2.79.

ÉCOLES D'ENTREPRISE

Carrefour, La Poste, EDF, Bricoman, RATP... Certaines entreprises forment directement leurs futurs salariés en alternance. Acquisition des techniques de l'entreprise et préparation d'un diplôme reconnu sont au programme.

Voir liste 3 du carnet d'adresses.

Cf. dossier Actuel-Cidj *Les écoles d'entreprise* n° 1.44.

■ CAP vendeur-magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles

Ce CAP permet de travailler dans un magasin de pièces de rechange, en boutique, en libre-service ou en entrepôt, notamment dans le réseau des constructeurs automobiles, dans une surface spécialisée, chez un équipementier...

> Cf. dossier Actuel-Cidj *Les métiers de la réparation et de la vente : auto, moto, cycle* n° 2.8945.

■ CAP primeur

Depuis la rentrée 2018, ce CAP forme des vendeurs primeurs, également appelés détaillants en fruits et légumes. Ils sélectionnent et achètent des fruits et légumes en demi-gros auprès d'un grossiste ou de producteurs locaux et les vendent au détail à leurs clients. Ils accueillent et conseillent les clients, réalisent des corbeilles de fruits ou des préparations spécifiques.

> Cf. dossier Actuel-cidj *Les métiers de bouche et de l'alimentation* n° 2.323.

■ CAP agricole services aux personnes et vente en espace rural

Ce CAP agricole permet de travailler en milieu rural dans des supermarchés de proximité ou des supérettes qui exercent des activités de services (pharmacie, banques, salons de coiffure...), sur les marchés ou dans les lieux de tourisme (chambres d'hôtes...).

Bac pro et MC

Le bac professionnel se prépare en 3 ans après la 3^e, en lycée professionnel ou en apprentissage (ou en 2 ans après un CAP). L'admission se fait sur examen du dossier scolaire. La formation comprend des enseignements généraux et professionnels ainsi que des stages. Après le bac pro, il est possible de préparer en 1 an une mention complémentaire.

■ Bac pro métiers du commerce et de la vente

Ce **nouveau bac pro** résulte de la fusion des bacs pro commerce et vente. Il propose 2 options. L'option A animation et gestion de l'espace commercial correspond à l'ancien bac pro commerce; l'option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale au bac pro vente.

Le choix de l'option se fait après un tronc commun en fin de seconde pour débiter en première. L'option choisie par le jeune figurera sur le diplôme.

Option animation et gestion de l'espace commercial

Cette option forme des employés commerciaux qui interviennent dans tout type d'unité commerciale (sédentaire ou non, alimentaire ou non alimentaire, spécialisée ou généraliste, en libre-service ou en vente assistée) pour mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

Au-delà de la vente pure, elle forme à la gestion commerciale, c'est-à-dire à la relation client, de la prospection à la fidélisation, en passant par le conseil et l'animation de l'espace de vente.

Option prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Cette option forme des commerciaux et représentants commerciaux qui sont amenés à se déplacer pour prospecter la clientèle potentielle, des conseillers relation client ou en vente directe ainsi que des vendeurs à domicile indépendants.

Le titulaire peut notamment évoluer vers un poste de technico-commercial; de responsable de secteur; de chargé de prospection encadrant une équipe de prospecteurs.

■ Bac pro technicien conseil-vente en alimentation option produits alimentaires

Ce bac pro permet de travailler dans une boutique ou un magasin spécialisé, en grande surface au rayon des produits frais ou traiteur.

Il est accessible après une classe de troisième ou un CAP agricole (certificat d'aptitude professionnelle agricole) services aux personnes et vente en espace rural.

> Cf. dossier Actuel-Cidj *Les métiers de bouche et de l'alimentation n° 2.323.*

■ Bac pro technicien conseil-vente en alimentation option vins et spiritueux

Ce bac pro permet de travailler dans une boutique spécialisée, chez un producteur, chez un négociant, dans une coopérative, dans une cave ou en grande surface.

Il est accessible après une classe de troisième ou un CAP agricole métiers de l'agriculture.

> Cf. dossier Actuel-Cidj *Les métiers de la vigne et du vin n° 2.145.*

■ Bac pro technicien conseil-vente en produits de jardin

Ce bac pro permet de travailler en jardinerie ou au rayon spécialisé d'une grande surface. Il est accessible après une classe de troisième, un CAP agricole métiers de l'agriculture.

> Cf. dossier Actuel-Cidj *Les métiers du paysage et de l'horticulture n° 2.144.*

■ Bac pro technicien conseil-vente en animalerie

Ce bac pro permet de travailler dans une entreprise spécialisée dans la vente d'animaux de compagnie, d'aliments et d'accessoires d'animalerie.

Diplôme accessible après une classe de troisième.

> Cf. dossier Actuel-Cidj *Les métiers du soin et du dressage n° 2.132.*

■ Mention complémentaire (MC)

Après un bac pro du domaine du commerce, il est possible de préparer en 1 an une **MC assistance, conseil, vente à distance**, une **MC vendeur conseil en produits techniques pour l'habitat** ou encore la **MC animation gestion de projets dans le secteur sportif** nouvellement créée.

Cette dernière mention a pour débouchés des emplois dans le domaine de l'animation sportive dans les structures comme les collectivités, bases de loisirs, hôtellerie de plein air... c'est le premier palier vers l'obtention du BPJEPS éducateur sportif.

- > Cf. dossier Actuel-Cidj *Éducateur-trice sportif-ve n° 2.483.*
- > Voir listes 4 et 5 du carnet d'adresses.

ENSEIGNEMENT À DISTANCE

Différentes formations spécialisées dans le domaine du commerce peuvent se préparer par correspondance.

Voir liste 6 du carnet d'adresses.

■ Poursuite en BTS (bac + 2)

Avec un bon dossier scolaire, il est possible de poursuivre ses études après un bac pro, notamment en BTS. Chaque recteur d'académie doit déterminer des quotas de bacheliers pro qui pourront intégrer un BTS, en accord avec les chefs d'établissements.

Les candidats ayant eu la mention « bien » ou « très bien » au bac sont admis d'office. Attention, il faut s'inscrire l'année de l'obtention du bac !

Inscription sur : www.parcoursup.fr

- > Cf. dossier Actuel-Cidj *Les métiers de la vente : bac et études supérieures n° 2.322.*

F formation continue

Un droit accessible à tous

Améliorer ses compétences, changer de métier, obtenir un diplôme : la formation professionnelle continue vous permet de mener à bien tous ces projets.

■ Connaître vos droits

La formation professionnelle continue s'adresse aux jeunes sortis du système scolaire et aux adultes : salariés, demandeurs d'emploi, intérimaires, créateurs d'entreprise, professions libérales ou fonctionnaires.

Différents dispositifs existent : compte personnel de formation, projet personnalisé d'accès à l'emploi, contrat de professionnalisation, parcours emploi compétences, plan de formation de l'entreprise...

Les formations peuvent être suivies le soir, en stage, en cours d'emploi... Le financement et les frais de formation sont spécifiques à chaque public.

- > Cf. dossier Actuel-Cidj *La formation continue : mode d'emploi n° 4.0.*

■ Organismes et formations

De nombreux organismes publics et privés proposent des formations diplômantes ou qualifiantes dans le cadre de la formation continue.

Pour les stages de perfectionnement de courte durée (non qualifiants), adressez-vous directement aux organismes professionnels du secteur.

Greta

Des diplômes comme le CAP, le bac pro, le bac techno, le BTS ou le DUT peuvent être préparés dans des lycées ou collèges regroupés au sein des Greta (groupements d'établissements pour la formation continue). Ces formations peuvent se faire sous forme d'unités capitalisables en cours du jour, en cours du soir ou encore en alternance.

www.education.gouv.fr rubrique Le système éducatif / Les niveaux et établissements d'enseignement / Les Greta

Afpa

L'Association nationale pour la formation professionnelle des adultes est placée sous la tutelle du ministère chargé du Travail. Elle propose des formations professionnelles, validées pour 80 % d'entre elles par des titres professionnels reconnus par le ministère.

www.afpa.fr

Carnet d'adresses

■ LISTE 1

Pour en savoir plus

Sites de référence

www.cci.fr/web/formations

Édité par : CCI France
Sur le site : informations sur la formation dans le réseau des CCI, apprentissage, enseignement supérieur, formation continue, annuaire des écoles et des formations du réseau, actualités.

www.distrijob.fr

Édité par : Distrijob
Sur le site : offres d'emploi, information sur le secteur de la distribution, fiches métiers, salaire, actualités, conseils pour la recherche d'emploi, forum, librairie, dépôt de CV et lettre de motivation, liens.

www.fcd.fr

Édité par : Commission paritaire nationale pour l'emploi du commerce à prédominance alimentaire (CNPE)
Sur le site : informations sur les CQP de la branche, explications et outils pratiques pour entamer une démarche de certification, foire aux questions, bilan statistique.

www.forco.org

Édité par : Forco, OPCA du commerce et de la distribution
Sur le site : moteur de recherche et actualités pour les formations, présentation des branches du commerce.

www.fvd.fr

Édité par : Fédération de la vente directe (FVD)
Sur le site : informations sur le secteur et les métiers de la vente directe (chiffres, actualités, statuts et réglementation), offres d'emploi, témoignages vidéos.

www.intergros.com

Édité par : Intergros OPCA
Sur le site : fiches métiers dans le secteur du commerce de gros et international, formation continue, présentation des certificats de qualification professionnelle, des titres professionnels et des diplômes, chiffres clés, conseils pour la recherche d'emploi.

www.jobvente.com

Édité par : Jobvente
Sur le site : offres d'emploi et de stage dans la vente et du marketing, conseils pour la recherche d'emploi, fiches métiers, salaire, dépôt de CV

et conseils de rédaction, annuaire des cabinets de recrutement, tests d'évaluation en partie gratuits, alerte e-mail.

Organismes de référence

Chambres de commerce et d'industrie France (CCI France)

46-48 avenue de la Grande Armée
75858 Paris
Tél : 01 40 69 37 00
www.cci.fr

Réseau : 126 établissements publics : 107 chambres de commerce et d'industrie territoriales (CCIT), 18 chambres régionales de commerce et d'industrie de région (CCIR), 120 chambres de commerce et d'Industrie françaises à l'international (CCIFI) présentes dans 90 pays.
Services d'informations, conseils et outils pratiques aux entreprises, créateurs d'entreprises, étudiants et lycéens, collectivités territoriales : données du secteur économique, filières de formation commerciales, dispositifs de formation du réseau (alternance, formation initiale et continue).

Fédération de la vente directe (FVD)

100 avenue du Président Kennedy
75016 Paris
Tél : 01 42 15 30 00
www.fvd.fr

Renseignements sur les métiers et formations de la vente, mise en relation avec les entreprises adhérentes dans le cadre d'une recherche d'emploi.

■ LISTE 2

Vendeurs en articles de sport

Les CNPC proposent des CQP et des titres certifiés pour la vente d'articles de sport.

CNPC Sport Alpes-Grenoble

38240 Meylan
Tél : 04 76 48 01 59
www.cnpc.fr
> CQP vendeur technicien cycle, niveau CAP
> CQP vendeur technicien running, niveau CAP
> CQP vendeur technicien ski, niveau CAP

CNPC Sport Centre-Orléans

45000 Orléans
Tél : 02 38 62 84 37
www.cnpc.fr

> CQP vendeur technicien cycle, niveau CAP

CNPC Sport La Réunion-Saint Pierre-CCIR

97410 Saint-Pierre
Tél : 02 62 96 96 54
www.cnpc.fr
> CQP vendeur technicien cycle, niveau CAP
> Titre certifié vendeur en magasin de sport spécialisé textile, niveau bac

CNPC Sud-Pau

64237 Lescar Cedex
Tél : 05 59 62 76 70
www.cnpc.fr
> CQP vendeur technicien running, niveau CAP
> CQP vendeur technicien ski, niveau CAP

■ LISTE 3

Écoles d'entreprise

Les écoles d'entreprise dispensent des formations diplômantes (CAP, MC, bac pro) et des formations qualifiantes (certificat, titre...). La formation se déroule dans le cadre de contrats d'apprentissage (A) ou de professionnalisation (CP).

06906 Sophia-Antipolis Cedex

Centre de formation et de compétence
Groupe Carrefour
Tél : 04 92 90 94 00
<http://recrute.carrefour.fr>
Privé hors contrat
> CQP employé de commerce : CP
Admission : pas de prérequis de diplôme. Inscription uniquement sur le site <https://recrute.carrefour.fr>.
Pour entrer en formation, le candidat doit avoir préalablement signé un contrat de professionnalisation dans un magasin du groupe Carrefour.
Durée : 6 mois

Liste 1

Pour en savoir plus p. 9

Liste 2

Vendeurs en articles de sport p. 9

Liste 3

Écoles d'entreprise p. 9

Liste 4

MC assistance conseil vente à distance p. 10

Liste 5

MC vendeur conseil en produits techniques pour l'habitat p. 10

Liste 6

Enseignement à distance p. 11

13453 Marseille Cedex 13

Formaposte Méditerranée
Groupe La Poste
Tél : 04 91 13 25 40
www.formaposte-mediterranee.fr
Association
> Bac pro métiers de l'accueil appliqué à la relation client à distance : CP
Admission : bac, bac pro ou niveau terminale.
Durée : 1 an
> Bac pro métiers de l'accueil : A
Admission : bac, bac pro ou niveau terminale.
Durée : 1 an

33000 Bordeaux

Formaposte Midi-Atlantique
Groupe La Poste
Tél : 05 57 57 01 40
www.formaposte-midiatlantique.fr
Association
> Bac pro métiers de l'accueil : A
Admission : bac, niveau bac, ou 1^{er} validée avec expérience professionnelle en accueil ou vente.
Durée : 1 an

33305 Lormont

CFA Ducretet Aquitaine
Opérateurs téléphoniques, constructeurs et distributeurs d'électroménager, sociétés de service.
Tél : 05 56 06 30 64
www.ducretet.net
Association
> Titre certifié vendeur de l'électrodomestique et du multimédia, niveau bac : A, CP

Infos près de chez vous
Plus de 1 500 centres d'information jeunesse vous accueillent à travers toute la France.
Vous y trouverez conseils, infos et adresses de proximité.
www.cidj.com
Rubrique réseau IJ

Admission : niveau bac ou équivalent.
Durée : 1 an

59100 Roubaix

École des métiers Bricoman
Groupe Bricoman
Tél : 03 28 80 55 00
<http://recrute.bricoman.fr>
Privé hors contrat
> CQP vendeur qualifié bricolage : CP
Admission : CAP avec 3 années d'expérience professionnelle, ou bac pro commerce ou technique sans expérience.
Pour postuler, les candidats peuvent s'adresser directement à la société Bricoman ou à l'école partenaire Cepreco.

Ouverture d'une session de formation en fonction des besoins de recrutement de l'entreprise.
Durée : 1 an

69002 Lyon

Campus Tech'up
Groupe Descours & Cabaud
Tél : 04 72 40 86 19
www.descours-cabaud-carrieres.com
www.techup-dc.com
Privé

> Formation qualifiante de vendeur magasin, d'attaché commercial itinérant ou d'attaché commercial téléphonique appliqué à la commercialisation de fournitures pour l'industrie et le bâtiment : CP
Admission : pour la filière commerce de matériel de construction (réseau Prolians), pas de prérequis de diplôme et avoir un réel intérêt pour le secteur du bâtiment.
Pour la filière commerce de biens industriels pour la production (réseau Dexis) justifier d'un diplôme en mécanique, électrotechnique ou maintenance et avoir un intérêt pour la vente.
Sur CV, lettre de motivation et entretien. La candidature doit se faire sur le site internet du groupe www.descours-cabaud-carrieres.com.
Durée : 1 an

69200 Vénissieux

CFA Ducretet Rhône-Alpes
Opérateurs téléphoniques, constructeurs et distributeurs d'électroménager, sociétés de service.
Tél : 04 72 50 50 00
www.ducretet.net
Privé

> Titre certifié conseiller services en électrodomestique et multimédia, niveau bac : A, CP
Admission : niveau bac ou équivalent.
Durée : 1 an
> Titre certifié vendeur de l'électrodomestique et du multimédia, niveau bac : A, CP
Admission : niveau bac ou équivalent.
Durée : 1 an

75010 Paris

CFA ferroviaire Île-de-France
Groupe SNCF et ses filiales, RATP
Tél : 01 70 64 26 73
www.cfa-ferroviaire-idf.fr
Association
> Bac pro métiers de l'accueil appliqué au métier de commercial de gare : A
Admission : CAP employé de commerce ou employé de vente option service à la clientèle, BEP VAM ou MRCU, niveau 2^{nde} ou 1^{re} générale ou technologique de préférence en relation avec les métiers du service et du commerce.
Durée : 2 ans

77186 Noisiel

Campus RATP
Tél : 01 58 76 01 48
www.ratp.fr
Établissement public à caractère industriel et commercial
> Formation qualifiante d'agent mobile de station : CP
Admission : du niveau 3^e au niveau terminale, sans être titulaire du baccalauréat.
Durée : 10 mois
> Formation qualifiante responsable des gares : CP
Admission : du niveau 3^e au niveau terminale, sans être titulaire du baccalauréat.
Durée : 10 mois

92587 Clichy Cedex

CFA Ducretet Île-de-France
Opérateurs téléphoniques, constructeurs et distributeurs d'électroménager, sociétés de service.
Tél : 01 47 30 74 30
www.ducretet.net
Association
> Titre certifié conseiller services en électrodomestique et multimédia, niveau bac : A, CP
Admission : bac à bac + 2.
Durée : 1 an
> Titre certifié technicien services en audiovisuel et électrodomestique, niveau bac : A
Admission : bac, titulaire bac pro Sen, bac STI2D ou BTS technique.
Durée : 1 an
> Titre certifié technicien services en multimédia, niveau bac : A, CP
Admission : bac, bac pro Sen, bac STI2D ou BTS technique.
Durée : 1 an
> Titre certifié vendeur de l'électrodomestique et du multimédia option téléphonie mobile, niveau bac : A, CP
Admission : bac à bac + 2.
Durée : 1 an
> Titre certifié vendeur de l'électrodomestique et du multimédia, niveau bac : A
Admission : bac à bac + 2.
Durée : 1 an

93100 Montreuil

Formaposte Île-de-France
Groupe La Poste
Tél : 01 41 58 67 50
www.formaposte-iledefrance.fr
Association
> Bac pro métiers de l'accueil : A
Admission : niveau terminale générale ou tertiaire ou niveau 1^{re} bac pro accueil, vente, commerce.
Durée : 12 mois

■ LISTE 4

MC assistance conseil vente à distance

Les établissements suivants préparent à la mention complémentaire assistance conseil vente à distance, dans le cadre de la formation initiale. Cette MC se prépare en un an après le baccalauréat.

LP : Lycée professionnel

Public

29225 Brest

LP Jules Lesven
Tél : 02 98 43 56 00
www.lycee-jules-lesven.org

35083 Rennes

LP et SGT Coëtlogon
Tél : 0299546262 ou 65 apprentissage
www.lyceecoetlogon.fr

44340 Bouguenais

LP Pablo Neruda
Tél : 02 40 32 02 49
<http://pablo-neruda.paysdelaloire.e-lyco.fr>

54340 Pompey

Lycée des métiers de la logistique et des services Bertrand Schwartz
Tél : 03 83 49 11 94
www4.ac-nancy-metz.fr/lyc-schwartz-pompey

57100 Thionville

LP Sophie Germain
Tél : 03 82 59 86 86
www4.ac-nancy-metz.fr/lyc-sophie-germain

59461 Lille

LP Sonia Delaunay
Tél : 03 20 17 14 99
<http://sonia-delaunay.savoirsnumeriques5962.fr>

62307 Lens

LP Maximilien de Robespierre
Tél : 03 21 08 12 00
<http://robespierre-lens.savoirsnumeriques5962.fr>

62603 Berck

EREA - Établissement régional d'enseignement adapté A. de Saint Exupéry
Tél : 03 21 09 12 11
www.erea-berck.org

81302 Graulhet

LP Docteur Clément de Pémillie
Tél : 05 63 42 80 20
<http://pemille.entmip.fr>

88020 Épinal

LP Isabelle Viviani
Tél : 03 29 35 29 85
www.lyceeviviani.fr

97422 Saint-Paul

LP de Vue Belle
Tél : 02 62 33 69 33
<http://lycee.vuebelle.ac-reunion.fr>

Privé sous contrat

98810 Mont Dore

LP privé Saint-Pierre Chanel
Tél : 00 687 43 53 65

(Source, Onisep 2019)

■ LISTE 5

MC vendeur conseil en produits techniques pour l'habitat

La mention complémentaire vendeur conseil en produits techniques pour l'habitat se prépare en un an après un baccalauréat. Ces établissements la préparent en formation initiale et en alternance.

LP : lycée professionnel
SEP : Section d'enseignement professionnel

Public

17700 Surgères

SEP du lycée du Pays d'Aunis
Tél : 05 46 07 00 67
www.lyceedupaysdaunis.fr

57050 Metz

LP René Cassin
Tél : 03 87 31 88 44
www4.ac-nancy-metz.fr/lyc-cassin-metz

83514 La Seyne-sur-Mer
Antenne Paul Langevin du CFA RAN
Tél : 04 94 11 10 51
www.langevin-la-seyne.fr/

97454 Saint-Pierre
LP François de Mahy
Tél : 02 62 35 75 20
<http://lycee-stpierre.ac-reunion.fr>

Consulaire

35170 Bruz
Faculté des métiers -CFA de la CCI
Ille et Vilaine de Rennes
Tél : 02 99 05 45 45
www.fac-metiers.fr

81000 Albi
Université Régionale des Métiers et
de l'Artisanat
Tél : 05 63 48 43 60
www.cm-tarn.fr

CFA privé

03000 Avesnes
Institut de formation interprofession-
nel de l'Allier
Tél : 04 70 35 13 50
www.ifi03.fr/

21602 Longvic
École des Métiers - Dijon métropole
(ex CFA La Noue)
Tél : 03 80 68 48 80
www.cfalanoue.com

75018 Paris
CFA Stephenson
Tél : 01 44 92 88 88
www.cfa-stephenson.fr

Privé sous contrat

60350 Pierrefonds
Institut Charles Quentin
Tél : 03 44 42 80 40
www.charlesquentin.com

85280 La Ferrière
IFACOM - MFR La Ferrière
Tél : 02 51 98 42 29
www.ifacom.fr

(Source, Onisep 2019)



LISTE 6

Enseignement à distance

Il est possible de suivre une formation à distance dans le cadre de la formation continue (salariés, demandeurs d'emploi) ou initiale (scolaire, étudiant).

Centre de formation professionnelle et de promotion agricoles (CFPPA)

43100 Fontannes
Tél : 04 71 74 57 74
www.cfppabonnefont.fr
Public

> Préparation aux épreuves E5 et E7 du bac pro technicien conseil vente en animalerie
Certificats de spécialisation conduite d'un élevage avicole, conduite d'un élevage cynicole

Centre national d'enseignement à distance (Cned)

86360 Chasseneuil-du-Poitou Cedex
Tél : 05 49 49 94 94
www.cned.fr

Public
> Bac pro métiers de l'accueil
Bac pro métiers du commerce et de la vente option animation et gestion de l'espace commercial
Bac pro métiers du commerce et de la vente option prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

> CAP esthétique cosmétique parfumerie
> CAP fleuriste

Centre national d'enseignement agricole par correspondance (Cneac)

Groupe Agropole
36200 Argenton-sur-Creuse
Tél : 02 54 01 12 27
www.cneac.fr

Privé sous contrat
> Bac pro technicien conseil vente en animalerie
> Bac pro technicien conseil vente en produits de jardin

Conservatoire national des arts et métiers (Cnam)

75141 Paris Cedex 3
Tél : 01 40 27 20 00
<http://ecole-ingenieur.cnam.fr>
<http://foad.cnam.fr>
www.cnam.fr

Public
> L'offre FOAD (formation ouverte et à distance) du Cnam concerne 449 unités d'enseignement entièrement à distance portant sur les 2 domaines d'enseignement du Cnam : sciences et techniques et disciplines tertiaires.

Actuel Ile-de-France

■ LISTE 1 (IDF)

CAP employé de commerce multispécialités

Ces établissements publics et privés sous contrat préparent au CAP employé de commerce multispécialités dans le cadre de la formation initiale. Se reporter à la liste 7 pour les formations en alternance.

LP : Lycée professionnel
SEP : Section d'enseignement professionnel
EREA : Établissement régional d'enseignement adapté

Public

75001 Paris

LP Pierre Lescot
Tél : 01 42 36 34 83

75014 Paris

EREA Croce Spinelli
Tél : 01 56 54 15 30

75015 Paris

LP Claude Anthime Corbon
Tél : 01 48 28 56 37

77130 Montreuil-Fault-Yonne

SEP du lycée polyvalent Flora Tristan
Tél : 01 64 32 50 62

77140 Nemours

SEP du lycée Étienne Bezout
Tél : 01 64 45 50 30

77176 Savigny-le-Temple

LP Antonin Carême
Tél : 01 64 41 92 93

77400 Thorigny-sur-Marne

LP Auguste Perdonnet
Tél : 01 60 07 50 40

77414 Claye-Souilly

LP le Champ de Claye
Tél : 01 60 26 40 64

77487 Provins

SEP du lycée Thibaut de Champagne
Tél : 01 64 00 33 33

78000 Versailles

LP Jacques Prévert
Tél : 01 39 07 28 40

78190 Trappes

LP Henri Matisse
Tél : 01 30 62 87 42

78210 Saint-Cyr-l'École

LP Jean Perrin
Tél : 01 30 45 10 12

78300 Poissy

Lycée Adrienne Bolland
Tél : 01 30 06 38 48

78711 Mantes-la-Ville

Lycée polyvalent Camille Claudel
Tél : 01 34 97 92 10

91000 Évry

LP Charles Baudelaire
Tél : 01 60 91 27 00

91120 Palaiseau

SEP du lycée Henri Poincaré
Tél : 01 69 31 75 30

91130 Ris-Orangis

LP Pierre Mendès France
Tél : 01 69 43 06 90

91150 Étampes

LP Nelson Mandela
Tél : 01 69 92 15 15

91230 Montgeron

EREA Jean Isoard
Tél : 01 69 52 99 99

91330 Yerres

LP Louis Armand
Tél : 01 69 48 27 82

92210 Saint-Cloud

Lycée Alberto Santos Dumont
Tél : 01 41 12 02 50

92330 Sceaux

Lycée Florian
Tél : 01 41 87 02 20

92600 Asnières-sur-Seine

Lycée de Prony
Tél : 01 47 93 94 17

92800 Puteaux

LP Voilin
Tél : 01 55 23 00 00

93130 Noisy-le-Sec

LP Théodore Monod
Tél : 01 41 83 09 50

93150 Le Blanc-Mesnil

SEP du lycée Jean Mermoz
Tél : 01 45 91 93 60

93220 Gagny

LP Jean Baptiste Clément
Tél : 01 43 02 55 51

93390 Clichy-sous-Bois

SEP du lycée Alfred Nobel
Tél : 01 41 70 10 00

93420 Villepinte

LP Georges Brassens
Tél : 01 41 52 12 30

93800 Épinay-sur-Seine

LP Louise Michel
Tél : 01 48 41 35 04

94130 Nogent-sur-Marne

LP la Source - site Val de beauté
Tél : 01 48 73 34 81

94700 Maisons-Alfort

LP Paul Bert
Tél : 01 41 79 02 50

95140 Garges-lès-Gonesse

Lycée Arthur Rimbaud
Tél : 01 34 07 11 22

95190 Goussainville

Lycée Romain Rolland
Tél : 01 39 33 95 55

95260 Beaumont-sur-Oise

Lycée Évariste Galois
Tél : 01 34 70 17 06

95470 Fosses

Lycée Charles Baudelaire
Tél : 01 34 72 27 00

95560 Montsoult

LP Jean Mermoz
Tél : 01 34 73 99 95

95750 Chars

LP régional du Vexin
Tél : 01 30 39 78 94

95870 Bezons

Lycée de Bezons
Tél : 01 34 34 36 00

Liste 1

CAP employé de commerce multispécialités p. 12

Liste 2

CAP employé de vente p. 12

Liste 3

CAP vendeur équipements automobiles p. 13

Liste 4

CAPA services aux personnes et vente en espace rural p. 13

Liste 5

Bac pro animation et gestion de l'espace commercial p. 14

Liste 6

Bac pro prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale p. 15

Liste 7

Formations en alternance p. 17

Liste 8

Formation continue p. 19

Liste 9

Conseil régional p. 19

Privé sous contrat

75018 Paris

SEP du lycée privé polyvalent Saint Jean de Montmartre
Tél : 01 46 06 03 08

78000 Versailles

LP Saint-Vincent de Paul
Tél : 01 30 21 42 03

92260 Fontenay-aux-Roses

LP Saint-François d'Assise
Tél : 01 46 61 29 95

95100 Argenteuil

Lycée Cognacq-Jay
Tél : 01 39 61 02 87

95130 Franconville

Lycée polyvalent Jeanne d'Arc
Tél : 01 34 13 75 56

(Source, Onisep 2019)

■ LISTE 2 (IDF)

CAP employé de vente

Ces établissements publics et privés sous contrat préparent aux 4 options du CAP employé de vente, dans le cadre de la formation initiale. Se reporter à la liste 7 pour les formations en alternance.

LP : Lycée professionnel
SEP : Section d'enseignement professionnel



EREA : Établissement régional d'enseignement adapté

Option produits alimentaires

Public

77430 Champagne-sur-Seine
Lycée polyvalent La Fayette
Tél : 01 64 69 54 10

77500 Chelles
LP Louis Lumière
Tél : 01 60 93 12 10

78000 Versailles
LP Jacques Prévert
Tél : 01 39 07 28 40

78711 Mantes-la-Ville
Lycée polyvalent Camille Claudel
Tél : 01 34 97 92 10

92160 Antony
LP Théodore Monod
Tél : 01 46 11 46 71

92600 Asnières-sur-Seine
EREA Martin Luther King
Tél : 01 47 91 74 80

93130 Noisy-le-Sec
LP Théodore Monod
Tél : 01 41 83 09 50

94550 Chevilly-Larue
Lycée Pauline Roland
Tél : 01 49 08 09 40

(Source : Onisep, 2019)

Option produits d'équipement courant

Public

75001 Paris
LP Pierre Lescot
Tél : 01 42 36 34 83

75014 Paris
EREA Croce Spinelli
Tél : 01 56 54 15 30

77130 Montreuil-Fault-Yonne
SEP du lycée polyvalent Flora Tristan
Tél : 01 64 32 50 62

77140 Nemours
SEP du lycée Étienne Bezout
Tél : 01 64 45 50 30

77400 Thorigny-sur-Marne
LP Auguste Perdonnet
Tél : 01 60 07 50 40

77834 Ozoir-la-Ferrière
LP Lino Ventura
Tél : 01 64 40 00 15

78132 Les Mureaux
Lycée Jacques Vaucanson
Tél : 01 30 99 94 10

78170 La Celle-Saint-Cloud
LP Colbert
Tél : 01 30 78 20 80

78190 Trappes
LP Henri Matisse
Tél : 01 30 62 87 42

78500 Sartrouville
Lycée polyvalent Jules Verne
Tél : 01 61 04 13 00

78520 Limay
Lycée Condorcet
Tél : 01 30 92 72 72

78711 Mantes-la-Ville
Lycée polyvalent Camille Claudel
Tél : 01 34 97 92 10

91210 Draveil
LP Nadar
Tél : 01 69 40 38 10

91330 Yerres
LP Louis Armand
Tél : 01 69 48 27 82

91423 Morangis
Lycée Marguerite Yourcenar
Tél : 01 60 49 16 00

91700 Sainte-Geneviève-des-Bois
Lycée Paul Langevin
Tél : 01 69 25 20 02

92270 Bois-Colombes
LP Daniel Balavoine
Tél : 01 47 80 07 58

92360 Meudon
LP Les Côtes de Villebon
Tél : 01 46 01 55 00

92600 Asnières-sur-Seine
Lycée de Prony
Tél : 01 47 93 94 17

92800 Puteaux
LP Voilin
Tél : 01 55 23 00 00

93220 Gagny
LP Jean Baptiste Clément
Tél : 01 43 02 55 51

93390 Clichy-sous-Bois
SEP du lycée Alfred Nobel
Tél : 01 41 70 10 00

93420 Villepinte
LP Georges Brassens
Tél : 01 41 52 12 30

94130 Nogent-sur-Marne
LP la Source - site Val de beauté
Tél : 01 48 73 34 81

94600 Choisy-le-Roi
LP Jean Macé
Tél : 01 48 90 96 19

95120 Ermont
LP Ferdinand Buisson
Tél : 01 34 15 70 61

95160 Montmorency
LP Turgot
Tél : 01 34 05 15 25

95260 Beaumont-sur-Oise
EREA Françoise Dolto
Tél : 01 39 37 42 60

95310 Saint-Ouen-l'Aumône
Lycée Edmond Rostand
Tél : 01 34 48 57 30

95470 Fosses
Lycée Charles Baudelaire
Tél : 01 34 72 27 00

95560 Montsoult
LP Jean Mermoz
Tél : 01 34 73 99 95

95600 Eaubonne
Lycée Louis Armand
Tél : 01 34 06 10 30

95870 Bezons
Lycée de Bezons
Tél : 01 34 34 36 00

Privé sous contrat

75013 Paris
SEP du Lycée polyvalent privé Notre-Dame (Saint-Vincent-de-Paul)
Tél : 01 45 80 77 90

78000 Versailles
LP Saint-Vincent de Paul
Tél : 01 30 21 42 03

95100 Argenteuil
Lycée Cognacq-Jay
Tél : 01 39 61 02 87

95130 Franconville
Lycée polyvalent Jeanne d'Arc
Tél : 01 34 13 75 56

Option produits de librairie papeterie-presse

Public

93100 Montreuil
SEP du lycée Eugénie Cotton
Tél : 01 48 58 79 97

Option Services à la clientèle

Public

75014 Paris
EREA Croce Spinelli
Tél : 01 56 54 15 30

91000 Évry
LP Charles Baudelaire
Tél : 01 60 91 27 00

92380 Garches
EREA Jean Monnet
Tél : 01 47 95 65 00

94400 Vitry-sur-Seine
LP Camille Claudel
Tél : 01 47 18 16 60

(Source, Onisep 2019)

■ LISTE 3 (IDF)

CAP vendeur équipements automobiles

Le CAP vendeur magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles se prépare en formation initiale dans cet établissement. Se reporter également à la liste formations en alternance.

Public

77527 Coulommiers
Campus scolaire de Coulommiers
Tél : 01 64 75 30 00

(Source, Onisep 2019)

■ LISTE 4 (IDF)

CAPA services aux personnes et vente en espace rural

Le Capa services aux personnes et vente en espace rural est préparé en formation initiale dans les établissements suivants. Pour une préparation en contrat d'apprentissage, se reporter à la liste 7.

Privé sous contrat

78580 Maule
LP agricole Le Buat
Tél : 01 30 90 82 10

91460 Marcoussis
LP horticole et paysager UFA Saint-Antoine
Tél : 01 69 63 35 72

92190 Meudon
Lycée horticole et UFA (apprentissage) Saint-Philippe
Tél : 01 46 23 62 65

95110 Sannois
LP agricole Nature et Services
Tél : 01 34 11 46 60

(Source, Onisep 2019)

■ LISTE 5 (IDF)

Bac pro animation et gestion de l'espace commercial

Les établissements suivants préparent au Bac pro métiers du commerce et de la vente option animation et gestion de l'espace commercial dans le cadre de la formation initiale. À la rentrée 2019, ce bac pro remplace le bac pro commerce.

LP : Lycée professionnel
SEP : Section d'enseignement professionnel
EREA : Établissement régional d'enseignement adapté

Public

75001 Paris
LP Pierre Lescot
Tél : 01 42 36 34 83

75003 Paris
LP François Truffaut
Tél : 01 42 71 22 77

75009 Paris
SEP du lycée Edgar Quinet
Tél : 01 48 74 61 43

75011 Paris
LP Turquetil
Tél : 01 43 70 20 13

75012 Paris
LP Théophile Gautier
Tél : 01 43 07 12 10

75012 Paris
SEP du lycée Elisa Lemonnier
Tél : 01 43 45 82 21

75013 Paris
LP Jean Lurçat - Site Patay
Tél : 01 44 06 77 50

75014 Paris
EREA Croce Spinelli
Tél : 01 56 54 15 30

75015 Paris
LP Beaugrenelle
Tél : 01 45 77 56 44

75015 Paris
LP Claude Anthime Corbon
Tél : 01 48 28 56 37

75016 Paris
LP René Cassin
Tél : 01 42 88 33 66

75017 Paris
LP Maria Deraismes
Tél : 01 46 27 94 37

75018 Paris
LP Suzanne Valadon
Tél : 01 53 09 22 19

77000 Vaux-le-Pénin
SEP du lycée Simone Signoret
Tél : 01 60 68 24 64

77140 Nemours
SEP du lycée Étienne Bezout
Tél : 01 64 45 50 30

77170 Brie-Comte-Robert
SEP du lycée polyvalent Blaise Pascal
Tél : 01 64 05 22 65

77176 Savigny-le-Temple
LP Antonin Carême
Tél : 01 64 41 92 93

77240 Cesson
SEP du lycée Sonia Delaunay
Tél : 01 64 41 29 29

77315 Noisiel
SEP du lycée Gérard de Nerval
Tél : 01 60 37 53 00

77370 Nangis
SEP du lycée polyvalent Henri Becquerel
Tél : 01 64 08 73 83

77400 Thorigny-sur-Marne
LP Auguste Perdonnet
Tél : 01 60 07 50 40

77414 Claye-Souilly
LP le Champ de Claye
Tél : 01 60 26 40 64

77430 Champagne-sur-Seine
Lycée polyvalent La Fayette
Tél : 01 64 69 54 10

77500 Chelles
LP Louis Lumière
Tél : 01 60 93 12 10

77540 Rozay-en-Brie
SEP du lycée la Tour des Dames
Tél : 01 64 42 52 82

77834 Ozoir-la-Ferrière
LP Lino Ventura
Tél : 01 64 40 00 15

78000 Versailles
LP Jacques Prévert
Tél : 01 39 07 28 40

78100 Saint-Germain-en-Laye
Lycée Jean-Baptiste Poquelin
Tél : 01 30 87 44 00

78132 Les Mureaux
Lycée Jacques Vaucanson
Tél : 01 30 99 94 10

78170 La Celle-Saint-Cloud
LP Colbert
Tél : 01 30 78 20 80

78190 Trappes
LP Henri Matisse
Tél : 01 30 62 87 42

78210 Saint-Cyr-l'École
LP Jean Perrin
Tél : 01 30 45 10 12

78300 Poissy
Lycée Adrienne Bolland
Tél : 01 30 06 38 48

78500 Sartrouville
Lycée polyvalent Jules Verne
Tél : 01 61 04 13 00

78520 Limay
Lycée Condorcet
Tél : 01 30 92 72 72

78711 Mantes-la-Ville
Lycée polyvalent Camille Claudel
Tél : 01 34 97 92 10

78940 La Queue-lez-Yvelines
Lycée Jean Monnet
Tél : 01 34 86 66 70

91000 Évry
LP Charles Baudelaire
Tél : 01 60 91 27 00

91120 Palaiseau
SEP du lycée Henri Poincaré
Tél : 01 69 31 75 30

91130 Ris-Orangis
LP Pierre Mendès France
Tél : 01 69 43 06 90

91150 Étampes
LP Nelson Mandela
Tél : 01 69 92 15 15

91210 Draveil
LP Nadar
Tél : 01 69 40 38 10

91260 Juvisy-sur-Orge
LP Jean Monnet
Tél : 01 69 12 44 50

91290 Arpajon
LP Paul Belmondo
Tél : 01 60 83 80 60

91330 Yerres
LP Louis Armand
Tél : 01 69 48 27 82

91423 Morangis
Lycée Marguerite Yourcenar
Tél : 01 60 49 16 00

91700 Sainte-Geneviève-des-Bois
Lycée Paul Langevin
Tél : 01 69 25 20 02

91813 Corbeil-Essonnes
Lycée Robert Doisneau
Tél : 01 60 88 81 81

92000 Nanterre
Lycée Louise Michel
Tél : 01 47 24 00 86

92160 Antony
LP Théodore Monod
Tél : 01 46 11 46 71

92170 Vanves
LP Louis Dardenne
Tél : 01 47 36 34 07

92210 Saint-Cloud
Lycée Alberto Santos Dumont
Tél : 01 41 12 02 50

92250 La Garenne-Colombes
LP La Tournelle
Tél : 01 41 19 20 30

92270 Bois-Colombes
LP Daniel Balavoine
Tél : 01 47 80 07 58

92330 Sceaux
Lycée Florian
Tél : 01 41 87 02 20

92360 Meudon
LP Les Côtes de Villebon
Tél : 01 46 01 55 00

92391 Villeneuve-la-Garenne
Lycée Charles Petiet
Tél : 01 41 47 40 00

92400 Courbevoie
LP Paul Painlevé
Tél : 01 46 91 96 80

92600 Asnières-sur-Seine
Lycée de Prony
Tél : 01 47 93 94 17

92800 Puteaux
LP Voilin
Tél : 01 55 23 00 00

93100 Montreuil
SEP du lycée Eugénie Cotton
Tél : 01 48 58 79 97

93110 Rosny-sous-Bois
LP Jean Moulin
Tél : 01 48 94 56 39

93130 Noisy-le-Sec
LP Théodore Monod
Tél : 01 41 83 09 50

93140 Bondy
SEP du lycée Léo Lagrange
Tél : 01 55 89 11 00

93150 Le Blanc-Mesnil
SEP du lycée Jean Moulin
Tél : 01 45 91 93 60



93190 Livry-Gargan
SEP du lycée Henri Sellier
Tél : 01 41 70 71 50

93200 Saint-Denis
LP Bartholdi
Tél : 01 49 71 32 00

93220 Gagny
LP Jean Baptiste Clément
Tél : 01 43 02 55 51

93290 Tremblay-en-France
SEP du lycée Léonard de Vinci
Tél : 01 41 51 19 20

93300 Aubervilliers
Lycée polyvalent d'Alembert
Tél : 01 48 33 15 43

93420 Villepinte
LP Georges Brassens
Tél : 01 41 52 12 30

93500 Pantin
LP Simone Weil
Tél : 01 48 10 39 00

93800 Épinay-sur-Seine
LP Louise Michel
Tél : 01 48 41 35 04

94000 Créteil
SEP du lycée Léon Blum
Tél : 01 48 99 22 48

94120 Fontenay-sous-Bois
LP Jules Michelet
Tél : 01 48 75 64 85

94130 Nogent-sur-Marne
LP la Source - site Val de beauté
Tél : 01 48 73 34 81

94220 Charenton-le-Pont
SEP du lycée Robert Schuman
Tél : 01 43 68 95 59

94260 Fresnes
SEP du lycée Frédéric Mistral
Tél : 01 49 84 90 90

94270 Le Kremlin-Bicêtre
SEP du lycée Darius Milhaud
Tél : 01 43 90 15 15

94290 Villeneuve-le-Roi
SEP du lycée Georges Brassens
Tél : 01 45 97 33 20

94307 Vincennes
LP Jean Moulin
Tél : 01 43 28 44 42

94400 Vitry-sur-Seine
LP Camille Claudel
Tél : 01 47 18 16 60

94500 Champigny-sur-Marne
SEP du lycée Langevin Wallon
Tél : 01 48 81 28 33

94507 Champigny-sur-Marne
SEP du lycée polyvalent Marx Dormoy
Tél : 01 45 16 69 00

94550 Chevilly-Larue
Lycée Pauline Roland
Tél : 01 49 08 09 40

94600 Choisy-le-Roi
LP Jean Macé
Tél : 01 48 90 96 19

94700 Maisons-Alfort
LP Paul Bert
Tél : 01 41 79 02 50

95120 Ermont
LP Ferdinand Buisson
Tél : 01 34 15 70 61

95140 Garges-lès-Gonesse
Lycée Arthur Rimbaud
Tél : 01 34 07 11 22

95160 Montmorency
LP Turgot
Tél : 01 34 05 15 25

95190 Goussainville
Lycée Romain Rolland
Tél : 01 39 33 95 55

95260 Beaumont-sur-Oise
Lycée Evariste Galois
Tél : 01 34 70 17 06

95280 Jouy-le-Moutier
Lycée de l'Hautail
Tél : 01 34 32 71 71

95310 Saint-Ouen-l'Aumône
Lycée Edmond Rostand
Tél : 01 34 48 57 30

95330 Domont
Lycée George Sand
Tél : 01 39 35 02 13

95470 Fosses
Lycée Charles Baudelaire
Tél : 01 34 72 27 00

95560 Montsoult
LP Jean Mermoz
Tél : 01 34 73 99 95

95600 Eaubonne
Lycée Louis Armand
Tél : 01 34 06 10 30

95750 Chars
LP régional du Vexin
Tél : 01 30 39 78 94

95870 Bezons
Lycée de Bezons
Tél : 01 34 34 36 00

Privé sous contrat

75006 Paris
SEP du lycée privé Carcado-Saisseval
Tél : 01 45 48 43 46

75007 Paris
SEP du lycée privé Albert de Mun
Tél : 01 43 06 33 09

75013 Paris
SEP du Lycée polyvalent privé Notre-Dame (Saint-Vincent-de-Paul)
Tél : 01 45 80 77 90

75018 Paris
SEP du lycée privé polyvalent Saint Jean de Montmartre
Tél : 01 46 06 03 08

75019 Paris
SEP du lycée privé L'Initiative
Tél : 01 53 38 44 10

77007 Melun
SEP du lycée polyvalent Saint Aspais
Tél : 01 60 56 59 59

77300 Fontainebleau
SEP du lycée polyvalent privé Blanche de Castille
Tél : 01 64 22 30 07

77600 Bussy-Saint-Georges
SEP du lycée polyvalent privé Maurice Rondeau
Tél : 01 64 66 08 78

78000 Versailles
LP Notre-Dame du Grandchamp
Tél : 01 39 24 12 80

78000 Versailles
LP Saint-Vincent de Paul
Tél : 01 30 21 42 03

78500 Sartrouville
Lycée Jean-Paul II
Tél : 01 39 57 10 95

91100 Corbeil-Essonnes
Lycée polyvalent Saint Léon
Tél : 01 60 88 48 68

91120 Palaiseau
Lycée polyvalent privé Saint-Martin
Tél : 01 69 31 51 00

92200 Neuilly-sur-Seine
Lycée polyvalent Georges Guérin
Tél : 01 46 43 95 50

92260 Fontenay-aux-Roses
LP Saint-François d'Assise
Tél : 01 46 61 29 95

93167 Noisy-le-Grand
LP Françoise Cabrini
Tél : 01 48 15 16 25

93170 Bagnolet
Section générale et technologique de l'ensemble scolaire du LP Saint-Benoît de l'Europe
Tél : 01 43 62 11 62

93200 Saint-Denis
LP Saint-Vincent de Paul
Tél : 01 48 22 34 56

93340 Le Raincy
LP et technologique Jeanne la Lorraine
Tél : 01 43 81 83 78

94230 Cachan
LP Robert Keller - Le Foyer de Cachan
Tél : 01 45 46 70 01

94340 Joinville-le-Pont
LP de l'ensemble Sainte-Marie
Tél : 01 55 12 37 10

95100 Argenteuil
Lycée Cognacq-Jay
Tél : 01 39 61 02 87

95130 Franconville
Lycée polyvalent Jeanne d'Arc
Tél : 01 34 13 75 56

95300 Pontoise
Lycée privé Vauban
Tél : 01 34 20 13 13

(Source, Onisep 2019)

■ LISTE 6 (IDF)

Bac pro prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Les établissements suivants préparent au Bac pro métiers du commerce et de la vente option prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale dans le cadre de la formation initiale. À la rentrée 2019, ce bac pro remplace le bac pro vente (prospection, négociation, suivi de clientèle).

LP : Lycée professionnel
SEP : Section d'enseignement professionnel

Public

75001 Paris
LP Pierre Lescot
Tél : 01 42 36 34 83

75009 Paris
SEP du lycée Edgar Quinet
Tél : 01 48 74 61 43

75017 Paris
LP Maria Deraismes
Tél : 01 46 27 94 37

77000 Vaux-le-Pénil
SEP du lycée Simone Signoret
Tél : 01 60 68 24 64

77100 Meaux
LP Charles Baudelaire
Tél : 01 60 09 07 05

Les métiers de la vente : du CAP au bac pro

77130 Montereau-Fault-Yonne
SEP du lycée polyvalent Flora Tristan
Tél : 01 64 32 50 62

77140 Nemours
SEP du lycée Étienne Bezout
Tél : 01 64 45 50 30

77176 Savigny-le-Temple
LP Antonin Carême
Tél : 01 64 41 92 93

77315 Noisiel
SEP du lycée Gérard de Nerval
Tél : 01 60 37 53 00

77400 Thorigny-sur-Marne
LP Auguste Perdonnet
Tél : 01 60 07 50 40

77414 Claye-Souilly
LP le Champ de Claye
Tél : 01 60 26 40 64

77500 Chelles
LP Louis Lumière
Tél : 01 60 93 12 10

77834 Ozoir-la-Ferrière
LP Lino Ventura
Tél : 01 64 40 00 15

78000 Versailles
LP Jacques Prévert
Tél : 01 39 07 28 40

78100 Saint-Germain-en-Laye
Lycée Jean-Baptiste Poquelin
Tél : 01 30 87 44 00

78132 Les Mureaux
Lycée Jacques Vaucanson
Tél : 01 30 99 94 10

78170 La Celle-Saint-Cloud
LP Colbert
Tél : 01 30 78 20 80

78300 Poissy
Lycée Adrienne Bolland
Tél : 01 30 06 38 48

78711 Mantes-la-Ville
Lycée polyvalent Camille Claudel
Tél : 01 34 97 92 10

78940 La Queue-lez-Yvelines
Lycée Jean Monnet
Tél : 01 34 86 66 70

91000 Évry
LP Charles Baudelaire
Tél : 01 60 91 27 00

91160 Longjumeau
Lycée des Métiers Jean Perrin
Tél : 01 69 09 19 73

91210 Draveil
LP Nadar
Tél : 01 69 40 38 10

91290 Arpajon
LP Paul Belmondo
Tél : 01 60 83 80 60

91330 Yerres
LP Louis Armand
Tél : 01 69 48 27 82

91410 Dourdan
Lycée Nikola Tesla
Tél : 01 64 59 39 00

91423 Morangis
Lycée Marguerite Yourcenar
Tél : 01 60 49 16 00

91700 Sainte-Geneviève-des-Bois
Lycée Paul Langevin
Tél : 01 69 25 20 02

91813 Corbeil-Essonnes
Lycée Robert Doisneau
Tél : 01 60 88 81 81

92000 Nanterre
Lycée Louise Michel
Tél : 01 47 24 00 86

92270 Bois-Colombes
LP Daniel Balavoine
Tél : 01 47 80 07 58

92330 Sceaux
Lycée Florian
Tél : 01 41 87 02 20

92360 Meudon
LP Les Côtes de Villebon
Tél : 01 46 01 55 00

92400 Courbevoie
LP Paul Painlevé
Tél : 01 46 91 96 80

92500 Rueil-Malmaison
Lycée Gustave Eiffel
Tél : 01 55 47 13 13

92800 Puteaux
LP Voilin
Tél : 01 55 23 00 00

93110 Rosny-sous-Bois
LP Jean Moulin
Tél : 01 48 94 56 39

93130 Noisy-le-Sec
LP Théodore Monod
Tél : 01 41 83 09 50

93140 Bondy
SEP du lycée Léo Lagrange
Tél : 01 55 89 11 00

93150 Le Blanc-Mesnil
SEP du lycée Jean Moulin
Tél : 01 45 91 93 60

93200 Saint-Denis
SEP du lycée Suger
Tél : 01 48 13 37 60

93220 Gagny
LP Jean Baptiste Clément
Tél : 01 43 02 55 51

93240 Stains
SEP du lycée Maurice Utrillo
Tél : 01 49 71 40 00

93290 Tremblay-en-France
SEP du lycée Léonard de Vinci
Tél : 01 41 51 19 20

93300 Aubervilliers
Lycée polyvalent d'Alembert
Tél : 01 48 33 15 43

93390 Clichy-sous-Bois
SEP du lycée Alfred Nobel
Tél : 01 41 70 10 00

93420 Villepinte
LP Georges Brassens
Tél : 01 41 52 12 30

93800 Épinay-sur-Seine
LP Louise Michel
Tél : 01 48 41 35 04

94000 Créteil
SEP du lycée Léon Blum
Tél : 01 48 99 22 48

94120 Fontenay-sous-Bois
LP Jules Michelet
Tél : 01 48 75 64 85

94130 Nogent-sur-Marne
LP la Source - site Val de beauté
Tél : 01 48 73 34 81

94260 Fresnes
SEP du lycée Frédéric Mistral
Tél : 01 49 84 90 90

94270 Le Kremlin-Bicêtre
SEP du lycée Darius Milhaud
Tél : 01 43 90 15 15

94290 Villeneuve-le-Roi
SEP du lycée Georges Brassens
Tél : 01 45 97 33 20

94307 Vincennes
LP Jean Moulin
Tél : 01 43 28 44 42

94400 Vitry-sur-Seine
LP Camille Claudel
Tél : 01 47 18 16 60

94500 Champigny-sur-Marne
SEP du lycée Langevin Wallon
Tél : 01 48 81 28 33

94600 Choisy-le-Roi
LP Jean Macé
Tél : 01 48 90 96 19

95140 Garges-lès-Gonesse
Lycée Arthur Rimbaud
Tél : 01 34 07 11 22

95160 Montmorency
LP Turgot
Tél : 01 34 05 15 25

95190 Goussainville
Lycée Romain Rolland
Tél : 01 39 33 95 55

95260 Beaumont-sur-Oise
Lycée Evariste Galois
Tél : 01 34 70 17 06

95310 Saint-Ouen-l'Aumône
Lycée Edmond Rostand
Tél : 01 34 48 57 30

95330 Domont
Lycée George Sand
Tél : 01 39 35 02 13

95470 Fosses
Lycée Charles Baudelaire
Tél : 01 34 72 27 00

95600 Eaubonne
Lycée Louis Armand
Tél : 01 34 06 10 30

95870 Bezons
Lycée de Bezons
Tél : 01 34 34 36 00

Privé sous contrat

75018 Paris
SEP du lycée privé polyvalent Saint Jean de Montmartre
Tél : 01 46 06 03 08

77109 Meaux
LP Jean Rose - secteur tertiaire, sanitaire et social
Tél : 01 60 09 88 50

77300 Fontainebleau
SEP du lycée polyvalent privé Blanche de Castille
Tél : 01 64 22 30 07

78000 Versailles
LP Saint-Vincent de Paul
Tél : 01 30 21 42 03

78100 Saint-Germain-en-Laye
LP Saint-Thomas de Villeneuve
Tél : 01 39 10 34 00

91100 Corbeil-Essonnes
Lycée polyvalent Saint Léon
Tél : 01 60 88 48 68

92200 Neuilly-sur-Seine
Lycée polyvalent Georges Guérin
Tél : 01 46 43 95 50

92260 Fontenay-aux-Roses
LP Saint-François d'Assise
Tél : 01 46 61 29 95

93600 Aulnay-sous-Bois
SEP du lycée polyvalent privé protectorat Saint-Joseph
Tél : 01 48 66 10 41

94340 Joinville-le-Pont
LP de l'ensemble Sainte-Marie
Tél : 01 55 12 37 10

95102 Argenteuil
École nationale des professions de l'automobile - Garac
Tél : 01 34 34 37 40

(Source, Onisep 2019)



■ LISTE 7 (IDF)

Formations en alternance

Ces établissements proposent des formations dans le cadre du contrat d'apprentissage (A) ou du contrat de professionnalisation (CP).

75009 Paris

AMB Formations
Tél : 01 53 19 02 50
www.paris-alternance.fr
> Employé commercial en magasin, niveau CAP : CP
Admission : - Maîtrise de la langue française et des mathématiques - Avoir 18 ans
Durée : 6 à 12 mois
> Vendeur conseil en magasin, niveau bac : CP
Admission : - Maîtrise de la langue française et des mathématiques - Avoir 18 ans et une expérience d'au moins 3 mois minimum ou un titre ou un diplôme équivalent
Durée : 6 à 12 mois

75010 Paris

CFA Codis Commerce Distribution Services
Groupe IGS
Tél : 01 80 97 45 19
www.cfacodis.com
Privé hors contrat
> Bac pro métiers du commerce et de la vente option animation et gestion de l'espace commercial : A
Admission : cursus en 2 ans pour les titulaires du CAP ou de niveau seconde générale.
Durée : 2 ou 3 ans

75012 Paris

Centre de formation Afpa de Paris 12
Tél : 3936
www.afpa.fr
Association
> Titres professionnels de niveau V à niveau III dans les domaines du commerce, de la vente, de la distribution et du service à la clientèle : CP

75014 Paris

CFA régional multiprofessionnel (CERFAL Montsouris)
Tél : 01 40 52 28 70
www.cerfal.com
Privé
> Bac pro métiers du commerce et de la vente option animation et gestion de l'espace commercial : A, CP
Durée : 2 ans

75018 Paris

CFA Stephenson
Tél : 01 44 92 88 88
www.cfa-stephenson.fr
Privé hors contrat
> Bac pro métiers du commerce et de la vente option animation et gestion de l'espace commercial : A, CP

Admission : cursus en 2 ans pour les titulaires d'un CAP, BEP ou de niveau 2nde ou 1^{re} générale ou technologique.
Durée : 1 ou 2 ans
> CAP employé de commerce multi-spécialités : A, CP
Durée : 1 ou 2 ans
> Dima métiers de la vente et du commerce
Durée : 1 an
> MC vendeur-conseil en produits techniques pour l'habitat, niveau bac : A, CP
Durée : 1 an

75019 Paris

Greta Paris industrie développement durable
Tél : 01 40 64 13 80
www.gpi2d.greta.fr
Public
> CAP vendeur magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles : CP

75020 Paris

CFA de la pharmacie Paris-Île-de-France (CFPP)
Tél : 01 43 56 30 30
www.cfpp.org
Association
> Bac pro métiers du commerce et de la vente option animation et gestion de l'espace commercial appliqué aux métiers de la pharmacie et de la parapharmacie : A

77100 Meaux

CFA de la chambre de métiers et de l'artisanat de Seine-et-Marne - Site de Meaux
Tél : 01 64 79 26 80
www.cma77.fr
Consulaire
> Bac pro métiers du commerce et de la vente option animation et gestion de l'espace commercial : A, CP
Admission : niveau 3^e, seconde et première
Durée : 1 à 3 ans
> CAP employé de vente spécialisé option produits d'équipement courant : A, CP
Admission : niveau 3^e
Durée : 2 ans
> Dima métiers de la vente
Admission : 15 ans sans avoir effectué sa 3^e.
Durée : 1 an

77109 Meaux Cedex

Ufa Jean Rose - Pôle tertiaire
CFA interprofessionnel Cerfal
Tél : 01 60 09 88 50
www.lyceejeanrose-meaux.fr
Privé sous contrat
> Bac pro métiers du commerce et de la vente : A, CP

77130 Saint-Germain-Laval

CFA de la Chambre de métiers et de l'artisanat de Seine-et-Marne - Site de Saint-Germain-Laval
Tél : 01 64 79 27 20
www.cma77.fr
Consulaire

> Bac pro métiers du commerce et de la vente option animation et gestion de l'espace commercial : A, CP
Admission : niveau 3^e
Durée : 3 ans
> Bac pro métiers du commerce et de la vente option prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale : A, CP
Admission : niveau 3^e
Durée : 3 ans
> CAP employé de vente spécialisé option produits d'équipement courant : A, CP
Admission : niveau 3^e
Durée : 2 ans
> Dima métiers de la vente
Admission : 15 ans sans avoir effectué sa 3^e
Durée : 1 an

77160 Provins

CFA Utec - Site de Provins (Utec)
Tél : 01 60 67 86 17
www.cfauteuc.fr
Consulaire
> Bac pro métiers du commerce et de la vente : A, CP
Admission : cursus en 2 ans si niveau 2nde ou titulaire d'un CAP.
Durée : 2 ou 3 ans

77186 Noisiel

Campus RATP
Tél : 01 58 76 01 48
www.ratp.fr
Établissement public à caractère industriel et commercial
> Formation qualifiante d'agent mobile de station : CP
Admission : du niveau 3^e au niveau terminale, sans être titulaire du baccalauréat.
Durée : 10 mois
> Formation qualifiante responsable des gares : CP
Admission : du niveau 3^e au niveau terminale, sans être titulaire du baccalauréat.
Durée : 10 mois

77186 Noisiel

Greta des métiers et des techniques économiques 77 (GRETA MTE 77)
Tél : 01 60 05 14 46
www.forpro-creteil.org
Public
> Titre certifié assistant d'administration commerciale et de communication, niveau bac : CP
Admission : CAP ou équivalent, maîtrise de base de word et excel. Sur tests et entretien.
Durée : 450h en centre + 140h en entreprise, à raison de 35h par semaine

77215 Avon Cedex

CFA Utec Avon-Fontainebleau
CCI Paris-Île-de-France
Tél : 01 60 72 74 00
www.cfauteuc.fr
Consulaire
> Bac pro métiers du commerce et de la vente : A, CP
Admission : cursus en 2 ans pour les

titulaires d'un CAP ou de niveau 2nde, cursus en 1 an si niveau 1^{re}.
Durée : 1, 2 ou 3 ans
> Dima vente, commerce et services
> Titre certifié vendeur conseiller commercial, niveau bac : A, CP
Admission : CAP ou équivalent ou niveau 2nde.
Durée : 1 an
> Titre professionnel responsable de rayon, niveau bac : A, CP
Admission : expérience professionnelle dans la vente.
Durée : 1 an

77420 Champs-sur-Marne

Centre de formation Afpa de Champs-sur-Marne
Tél : 0 825 111 111
www.afpa.fr
Association
> Titres professionnels de niveau V à niveau IV dans les domaines du commerce, de la vente et de la grande distribution : CP

77436 Marne-la-Vallée Cedex 2

CFA Utec commerce-services-gestion - site de Marne-la-Vallée (CCI - Utec)
Tél : 01 60 37 52 25
www.cfauteuc.fr
www.seinetmarne.cci.fr
Consulaire
> Bac pro métiers du commerce et de la vente option animation et gestion de l'espace commercial : A
Admission : moins de 26 ans pour la formation en 2 ans, dossier scolaire + entretien de motivation
Durée : 2 ou 3 ans
> Bac pro métiers du commerce et de la vente option prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale : A
Admission : niveau 3^e.
Durée : 3 ans
> Dima
Durée : 1 an

78008 Versailles Cedex

CFA de la Chambre de métiers et de l'artisanat des Yvelines
Tél : 01 39 55 15 23
www.cfa-cmy.fr
Consulaire
> CAP employé de vente spécialisé option produits d'équipement courant : A

78053 Saint-Quentin-en-Yvelines Cedex

CFA public V3A
Tél : 01 30 83 42 60
www.ac-versailles.fr/cfav3a
Public
Information et inscription auprès du CFA. Les formations ont lieu sur différents sites (voir avec les CFA pour les adresses).
> Bac pro métiers du commerce et de la vente option prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale : A
Admission : bac ou niveau bac.
Durée : 1 an

78181 Saint-Quentin-en-Yvelines

Ufa Notre-Dame-du-Grandchamp
Alterpro
CFA interprofessionnel Cerfal
Tél : 01 30 43 52 14
www.nd-grandchamp.fr
Privé sous contrat
> Bac pro métiers du commerce et de la vente option animation et gestion de l'espace commercial : A
> CAP employé de commerce multispécialités : A
> CAP employé de vente spécialisé option produits d'équipement courant : A

78300 Poissy

Association de formation interprofessionnelle de Poissy et des environs (Afipe)
Tél : 01 39 79 63 50
www.afipe.fr
Association
> Bac pro métiers du commerce et de la vente option animation et gestion de l'espace commercial : A
Admission : moins de 26 ans, CAP vente, dossier pour la formation en 2 ans.
Durée : 2 ou 3 ans
> CAP employé de commerce multispécialités : A
> CAP employé de vente spécialisé option produits d'équipement courant : A
> Dima vente et commerce

78306 Poissy Cedex

CFA pharmacie, santé, sanitaire et social (ACPPAV)
Tél : 01 39 22 10 60
www.acppv.org
Privé sous contrat
> Bac pro métiers du commerce et de la vente appliqué à la pharmacie et la parapharmacie : A

78320 La Verrière

CFA de l'Affida - site de la Verrière
Tél : 01 30 16 49 20
www.affida.fr
Privé sous contrat
> Bac pro métiers du commerce et de la vente option animation et gestion de l'espace commercial : A, CP
Admission : sortie de troisième
Durée : 3 ans ; ou 2 ans avec CAP ou sortie de seconde
> CAP employé de vente spécialisé option produits d'équipement courant : A, CP
Admission : sur entretien

78370 Plaisir

Greta des Yvelines
Tél : 01 30 85 78 78
www.greta-yvelines.fr
Public
> Titre professionnel conseiller relation client à distance, niveau CAP : CP
Admission : niveau 3^e, connaissances de base en bureautique et internet.
Durée : 2 ans

78580 Maule

CFA des métiers de l'agriculture - Ufa Le Buat (Adafa)
Tél : 01 30 90 82 10
www.lycee-lebuat.org
Privé sous contrat
> Bac pro technicien conseil vente en animalerie : A
Durée : 2 ou 3 ans

78851 Élancourt

Centre de formation Afpa d'Élancourt
Tél : 3936
www.afpa.fr
Association
Tous les titres de l'Afpa sont susceptibles d'être préparés en contrat de professionnalisation.
> Titre professionnel vendeur conseil en magasin, niveau bac : CP
Durée : 6 mois

91035 Évry Cedex

Faculté des métiers de l'Essonne - Site d'Évry (FDME)
Chambre de commerce et d'industrie de Paris Île-de-France
Tél : 01 60 79 74 00
www.facmetiers91.fr
Consulaire
> Bac pro métiers du commerce et de la vente : A, CP
Admission : admission directe en 2^e année possible pour les titulaires d'un CAP ou équivalent ou niveau 2^e/1^{er}.
Durée : 2 ou 3 ans
> CAP employé de vente spécialisé option produits d'équipement courant : A, CP
> Titre professionnel employé polyvalent du commerce et de la distribution, niveau CAP : A, CP
Admission : sur dossier.
Durée : 8 mois
> Titre professionnel vendeur conseiller commercial, niveau CAP : CP
Admission : CAP employé de vente option service à la clientèle et expérience ou niveau bac.
Durée : 1 an

91150 Ormoy-la-Rivière

CFA Maison familiale Le Moulin de la Planche
Tél : 01 64 94 58 98
www.cfa-moulindeplanche.com
Privé sous contrat
> Bac pro métiers du commerce et de la vente option animation et gestion de l'espace commercial : A
> Bac pro métiers du commerce et de la vente option prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale : A
> CAP employé de commerce multispécialités : A

91260 Juvisy-sur-Orge

CFA pharmacie, santé, sanitaire et social (ACPPAV)
Tél : 01 69 21 92 16
www.acppv.org
Association

> Bac pro métiers du commerce et de la vente option animation et gestion de l'espace commercial appliqué à la pharmacie et la parapharmacie : A
Durée : 3 ans

91300 Massy

CFA des métiers de l'aérien (AFMAE)
Tél : 01 64 53 88 64
www.cfadelaerien.fr321Privé
> MC assistance, conseil, vente à distance appliqué au transport aérien, niveau bac : A, CP
Admission : bac ou équivalent, bon niveau d'anglais, ou expérience professionnelle d'au moins 3 ans dans le métier.
Durée : 1 an

91745 Massy Cedex

Faculté des métiers de l'Essonne - Site de Massy (FDME)
Tél : 01 69 19 46 00
www.essonne.fac-metiers.fr
Consulaire
> Bac pro métiers du commerce et de la vente option animation et gestion de l'espace commerciale : A, CP
Admission : Admission directe possible en 2^e année avec un CAP.
Durée : 2 ou 3 ans selon les prérequis

91800 Brunoy

Ufa Saint-Pierre
CFA interprofessionnel Cerfal
Tél : 01 60 47 99 75
http://saintpierre91.org
Privé sous contrat
> CAP employé de vente spécialisé option services à la clientèle : A

92587 Clichy Cedex

CFA Ducretet Île-de-France
Opérateurs téléphoniques, constructeurs et distributeurs d'électroménager, sociétés de service.
Tél : 01 47 30 74 30
www.ducretet.net
Association
> Titre certifié conseiller services en électrodomestique et multimédia, niveau bac : A, CP
Admission : bac à bac + 2.
Durée : 1 an
> Titre certifié technicien services en audiovisuel et électrodomestique, niveau bac : A
Admission : bac, titulaire bac pro Sen, bac STI2D ou BTS technique.
Durée : 1 an
> Titre certifié technicien services en multimédia, niveau bac : A, CP
Admission : bac, bac pro Sen, bac STI2D ou BTS technique.
Durée : 1 an
> Titre certifié vendeur de l'électrodomestique et du multimédia option téléphonie mobile, niveau bac : A, CP
Admission : bac à bac + 2.
Durée : 1 an
> Titre certifié vendeur de l'électrodomestique et du multimédia, niveau bac : A
Admission : bac à bac + 2.
Durée : 1 an

92800 Puteaux

CFA PME apprentissage
Tél : 01 55 23 23 80
www.agefa.org/jeunes/
Privé sous contrat
> Bac pro métiers du commerce et de la vente option animation et gestion de l'espace commerciale : A

93013 Bobigny Cedex

CFA campus des métiers et de l'entreprise
Tél : 01 41 83 38 38
www.campus93.fr
Consulaire
> CAP employé de vente spécialisé option produits alimentaires : CP
Durée : 1 ou 2 ans

93100 Montreuil

CFA de la librairie papeterie (INFL)
Tél : 01 41 72 79 79
www.infl.fr
Privé hors contrat
> BP libraire, niveau bac : A, CP
Admission : bac minimum ou CAP de la profession.
Durée : 2 ans
> CAP employé de vente spécialisé option produits de librairie-papeterie-presse : A, CP
Admission : cursus en 1 an si niveau terminale.
Durée : 1 ou 2 ans

93130 Noisy-le-Sec

Ufa Cabrini
CFA interprofessionnel Cerfal
Tél : 01 48 15 16 44
www.ufa-cabrini.fr
Privé sous contrat
> Bac pro métiers du commerce et de la vente option animation et gestion de l'espace commercial : A
Admission : CAP, 2^{ème} ou niveau 1^{er}.
Durée : 2 ans

94015 Créteil Cedex

Centre de formation Afpa de Créteil
Tél : 0 825 111 111
www.afpa.fr
Association
> Titres professionnels de niveau V à niveau III dans les domaines du commerce, de la vente, de la grande distribution et du service à la clientèle. : CP

94025 Créteil Cedex

CFA académique de Créteil
Tél : 01 57 02 67 74
http://cfaacademique.ac-creteil.fr
Public
Information et inscription auprès du CFA. Les formations ont lieu sur différents sites (voir avec les CFA pour les adresses).
> Bac pro métiers du commerce et de la vente : A

94107 Saint-Maur-des-Fossés Cedex

CFA de la chambre de métiers et de l'artisanat du Val-de-Marne (CFA 94)
Tél : 01 49 76 50 30
www.cfa94.com
Consulaire

> Bac pro métiers du commerce et de la vente option animation et gestion de l'espace commercial : A
Admission : cursus en 2 ans avec une scolarité complète de 1^{re} STG mercatique validée ou l'un des diplômes suivants : CAP, BEP VAM ; 2^{nde} professionnelle MRCU ; BP, BT, bac pro ou technologique. Informations détaillées auprès du CFA 94.
Durée : 2 ou 3 ans
> CAP employé de vente spécialisé option produits d'équipement courant : A
Durée : 1 ou 2 an(s)

94500 Champigny-sur-Marne
Greta des métiers et des techniques économiques 94 (Greta MTE 94)
Tél : 01 45 16 19 19
www.forpro-creteil.org
www.gmte94.greta-formation.fr
Public
> Bac pro métiers du commerce et de la vente option animation et gestion de l'espace commercial : CP
> Bac pro métiers du commerce et de la vente option prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale : CP
> Titre certifié assistant administration commerciale communication, niveau bac : CP
> Titre professionnel conseiller relation client à distance, niveau bac : CP
Durée : 5 mois

95100 Argenteuil
CFA de l'Affida - site d'Argenteuil
Tél : 01 34 34 11 71
www.affida.fr
www.cfa-affida.fr
Privé hors contrat
> Bac pro métiers du commerce et de la vente option animation et gestion de l'espace commercial : A, CP
Admission : dossier + entretien
Durée : 2 ans (après CAP), 3 ans (après 3^e)
> CAP employé de commerce multispécialités : A, CP

95400 Villiers-le-Bel
Institut des métiers de l'artisanat - Villiers-le-Bel (Ima)
Chambre de métiers du Val-d'Oise
Tél : 01 34 29 46 70
www.ima95.fr
Consulaire
> CAP employé de vente spécialisé option produits d'équipement courant : A

95500 Gonesse
Centre de formation Afpa de Gonesse
Tél : 3936
www.afpa.fr
Association
Tous les titres de l'Afpa sont susceptibles d'être préparés en contrat de professionnalisation.
> Titre professionnel conseiller service client à distance, niveau bac : CP
Durée : 4 mois

95523 Osny Cergy-Pontoise Cedex
Ifa Chauvin
CCI Paris Ile-de-France
Tél : 01 30 75 38 38
www.ifa-chauvin.fr
Consulaire
> Bac pro métiers du commerce et de la vente : A
> Dima secteur de la vente

95600 Eaubonne
Institut des métiers de l'artisanat - Eaubonne (Ima)
Chambre de métiers du Val-d'Oise
Tél : 01 34 27 44 80
www.ima95.fr
Consulaire
> Bac pro métiers du commerce et de la vente option animation et gestion de l'espace commerciale : A
Durée : 2 ans

■ LISTE 8 (IDF)

Formation continue

Ces formations proposées par les groupements d'établissements pour la formation continue (Greta) de l'Éducation nationale s'adressent aux salariés et aux demandeurs d'emploi.

75017 Paris
Greta des métiers du tertiaire, de l'hôtellerie et de la restauration (Greta Metehor)
Tél : 01 44 85 85 40
http://gretametehor.com
Public
> Titre professionnel vendeur conseil en magasin, niveau bac
Admission : CAP ou équivalent ou une 1^{re} expérience professionnelle dans la vente.
Durée : 1 an

75019 Paris
Greta Paris industrie développement durable
Tél : 01 40 64 13 80
www.gpi2d.greta.fr
Public
> CAP vendeur magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles

77186 Noisiel
Greta des métiers et des techniques économiques 77 (GRETA MTE 77)
Tél : 01 60 05 14 46
www.forpro-creteil.org
Public
> Titre certifié assistant d'administration commerciale et de communication, niveau bac
Public : demandeur d'emploi, demandeur d'emploi de plus de 26 ans, jeune, salarié
Admission : CAP ou équivalent, maîtrise de base de word et excel.

Sur tests et entretien.
Durée : 450h en centre + 140h en entreprise, à raison de 35h par semaine
Coût : prise en charge du coût selon statut du bénéficiaire. Contacter l'organisme pour une étude personnalisée.

78370 Plaisir
Greta des Yvelines
Tél : 01 30 85 78 78
www.greta-yvelines.fr
Public
> Formation qualifiante de chef(fe) des ventes
Durée : 3 mois
> Titre professionnel conseiller relation client à distance, niveau CAP
Admission : niveau 3^e, connaissances de base en bureautique et internet.
Durée : 2 ans
> Titre professionnel employé(e) commercial(e) en magasin, niveau CAP
Durée : 9 mois

92000 Nanterre
Greta des Hauts-de-Seine
Tél : 01 46 99 92 92
www.greta-92.fr/
Public
> Titre professionnel conseiller relation client à distance, niveau bac
Durée : 4 mois

94142 Alfortville Cedex
Greta des métiers et des techniques industrielles du Val de Marne (Greta MTI 94)
Tél : 01 43 53 52 30
www.forpro-creteil.org
Public
> Titre professionnel vendeur conseil en chauffage, sanitaire et climatisation, niveau bac
Public : jeune, salarié

94500 Champigny-sur-Marne
Greta des métiers et des techniques économiques 94 (Greta MTE 94)
Tél : 01 45 16 19 19
www.forpro-creteil.org
www.gmte94.greta-formation.fr
Public
> Bac pro métiers du commerce et de la vente option animation et gestion de l'espace commercial
> Bac pro métiers du commerce et de la vente option prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
> CAP employé de commerce multispécialités
> CAP employé de vente spécialisé option produits d'équipement courant
> Titre certifié assistant administration commerciale communication, niveau bac
> Titre professionnel conseiller relation client à distance, niveau bac
Durée : 5 mois
> Titre professionnel employé(e) commercial(e) en magasin, niveau CAP
Admission : pas de niveau requis.
Durée : 5 mois

■ LISTE 9 (IDF)

Conseil régional

Le Conseil régional Île-de-France finance des stages de formation de courte durée (moins de 300h) et de longue durée (plus de 300h).

- Les formations financées par le Conseil régional Île-de-France s'adressent aux demandeurs d'emploi franciliens de tout âge et prioritairement de bas niveau de qualification. Il existe des formations à tous les niveaux et dans tous les secteurs d'activité.
Consulter l'offre de formations financées par la Région Île-de-France : www.defi-metiers.fr