

GROSS- UND EINZELHANDEL

2012

Ein Sektor mit unterschiedlichen Facetten, der sich ständig weiterentwickelt. Auf diesem Gebiet gibt es zwei große Bereiche: den Lebensmittelvertrieb und den allgemeinen Großhandel.

Der Lebensmittelvertrieb unterscheidet sich in Hinsicht der Größe der Geschäfte, in denen die Produkte anschließend verkauft werden: Die Supermärkte bieten eine breite Palette an Produkten und Dienstleistungen an. Die Discounter betonen den Preisvorteil, verfügen über ein kleineres Sortiment an Waren und betreiben eine Niedrigpreispolitik. Die kleinen Geschäfte, in denen Passanten schnell im Stadtzentrum oder auf dem Land einkaufen können, erleben einen großen Aufschwung in den letzten Jahren. Es handelt sich um allgemeine Verkaufsstellen, die je nach Größe und nach der Politik des Unternehmens eine mehr oder weniger breite Auswahl an Produkten und Dienstleistungen – Kundenkarten, Lieferung, Beratung – anbieten.

Der allgemeine oder spezialisierte Großhandel vereint mittlere und große Supermärkte der unterschiedlichsten Gebiete, von Heimwerken über Garten, Einrichtung, Sportausrüstung, Kleidung und Haushaltbedarf.

Die Breite des Sortiments ist eine spezifische Besonderheit des französischen Großvertriebs. Internationale, regionale und Niedrigpreis-Produkte ermöglichen die Zufriedenstellung unterschiedlichster Kundenprofile.

Bereiche: Management, Verwaltung, Finanzen und Handel.

Siehe auch die Infoblätter: Management, Personalmanagement, Tourismus, Hotelgewerbe, Gastronomie und Gastwirtschaft.

Tätigkeitsbereiche: Management, Kommunikation, Handel, Verkauf...

Die französischen Handelsbetriebe sind im Wandel

Den französischen Handelsgesellschaften ist es gelungen, ein effizientes Wirtschaftsmodell zu entwickeln und sich auf dem internationalen Markt zu behaupten. Sie müssen sich jedoch ständig weiterentwickeln, um auf der Höhe der Zeit zu bleiben. Carrefour, das größte Vertriebsunternehmen Frankreichs und Europas, steht auf dem internationalen Markt auf dem zweiten Platz hinter dem Amerikanischen Wall-Mart. Andere Unternehmensgruppen und insbesondere diejenigen, die sich aus unabhängigen Konzernen zusammensetzen – wie Leclerc und Système U – bauen ihren Marktanteil weiter aus. Die Supermärkte reagierten auf das Wachstum der Discounter mithilfe der Weiterentwicklung von Handelsmarken (marques de distributeurs MDD) und der Verbesserung ihres Preisimages durch die Förderung von Aktionen und Angeboten. Der Wunsch nach besserem und gesünderem Essen in den letzten Jahren hat zur Entwicklung alternativer Versorgungsmodelle beigetragen. Nennenswert sind die Vereine zur Erhaltung der regionalen Landwirtschaft, Märkte mit ausschließlich regionalen Produkten usw.

Der Großvertrieb schafft Arbeitsplätze und vereint eine große Vielfalt an Berufen. In Frankreich bietet der Sektor fortlaufend neue Stellen an und belegt einen großen Teil der Stellen im Handel. Die Fédération de Commerce et de la Distribution (der Handels- und Vertriebsverband) rechnet mit mehr als 630 000 Angestellten im Lebensmittelsektor, die auf 11 500 Supermärkte aufgeteilt sind und ein Umsatzvolumen von ca. 173 Milliarden Euro erzeugen.

Der Großvertrieb bietet folgende breitgefächerte Beschäftigungen an:

- Marketing
- Kommunikation
- finanzielle und kommerzielle Verwaltung
- Personalmanagement
- Logistik
- Informatik für Gewerbe und Verwaltung der Informationssysteme
- kaufmännische Angestellte – rund ein Drittel der Beschäftigten, erfordert auch Kenntnisse im Bereich Management.
- Traditionelle Berufe – wie BäckerIn, MetzgerIn, KonditorIn, FischhändlerIn – werden in gut ausgestatteten Arbeitsplätzen ausgeübt mit der Aufgabe, qualitativ hochwertige Produkte hervorzubringen ohne die vorgeschriebenen Hygienemaßgaben zu verletzen.

Die Zentralen, die praxisbezogene und verwaltende Funktionen (Einkauf, Lagerung, Verkauf...) vereinen, entwickeln technische Supporteinheiten, die unter anderem Bau- und Ausstattungsmaßnahmen, kommerziellen Urbanismus und nachhaltige Entwicklung unterstützen.

STUDIENAUFBAU

Kurzstudium nach dem Abitur (Baccalauréat)

Die DUT – diplôme universitaire de technologie (technisches Hochschuldiplom)

- DUT Techniques de commercialisation (oder tech. de co.)
Ausbildung für Betriebswirtschaftler, Kundenberater, Produktmanagementassistenten, Verkaufs- und Einkaufsmanager. Anschließend können sich die Absolventen dieses Studienganges in den Bereichen Marketing und Vertrieb weiterentwickeln und Posten mit höherer Verantwortung belegen (z.B. Management der Außendienstmitarbeiter).
- DUT Gestion logistique et transport
Das Ziel des DUT Gestion logistique et transport ist es, Fachpersonal für kleinere und mittlere Unternehmen, auszubilden. Es werden Fähigkeiten für die Übernahme von Verantwortung über Unternehmenslogistik oder Transportdienstleistungen vermittelt.

Die BTS – Brevet de technicien supérieur (berufsorientierter Abschluss)

- BTS Management des unités commerciales
Management von Geschäftseinheiten, Kundenbeziehungsmanagement, Ver-

waltung und Entwicklung des Produkt- und Dienstleistungsangebot, Forschung und Verwertung von Informationen für gewerbliche Tätigkeiten.

- Der BTS Négociation et relation client
BTS in Verhandlungswesen und Kundenbeziehungen, bildet Verkäufer für Unternehmen aus, deren Produktion keine sehr spezifischen Technikenkenntnisse voraussetzt. Diese techniciens supérieurs sind Fachmänner und –frauen, die oft im mobilen Verkauf oder in der Kundenwerbung arbeiten.
- Der BTS Commerce international
Die Absolventen dieses Studienganges kaufen, verkaufen und verhandeln mehr in Frankreich als im Ausland. Sie bereiten Handelsverträge unter Beachtung der Zollvorschriften vor. Voraussetzung für diesen Studiengang ist die Kenntnis zweier Fremdsprachen – eine davon Englisch.
- Der BTS Technico-commercial
Bildet Verhandlungsführer und Verkäufer aus, die Kundenbeziehungen im Sinne einer langfristigen, personalisierten und mehrwertschaffenden Zusammenarbeit verwalten.
- Der BTS Comptabilité et gestion des organisations
Dieser BTS bildet Fachkräfte für Unternehmensbuchhaltung aus (assistant de cabinet oder collaborateurs de service comptable).
- Der BTS Transport
Dieser Studiengang fördert die Ausbildung von operativen technischen Assistenten im Bereich des Transports.

Die post-bac Hochschulen (nach dem Abitur)

Die internationalen Handelsakademien bereiten in 2 bis 3 Jahren auf Tätigkeiten als kaufmännische Angestellte im In- und Ausland vor.

Die mehr als 30 Verwaltungs- und Handelsschulen bilden leitende Techniker in einem dreijährigen Studiengang für Abiturienten oder in einem zweijährigen Studiengang für Studenten mit vier abgeschlossenen Hochschulsemestern aus.

Die Ecoles supérieures de techniques et de gestion généralistes (Hochschulen für Technik und Management) wählen ihre Studierenden über einen gemeinsamen concours (Aufnahmepflichtprüfung mit Numerus Clausus, Schulzeugnis, teilweise Bewerbungsgespräch) und unterstehen den Chambres de Commerce et d'industrie (Handelskammern).

Vier- oder fünfjährige Studiengänge: die Handelsschulen

Es gibt etwa 100 Handelsschulen, die einen vierjährigen Studiengang anbieten und ohne prépa (zweijährige Vorbereitungskurse) zugänglich sind. Diese Hochschulen bilden Experten auf den Gebieten Handel, Verkauf und Marketing aus.

Die écoles de commerce spécialisées (spezialisierten Handelsschulen)

Beispiele :

- Die Ecole supérieure de Gestion et de Commerce International in Paris bietet Ausbildungen mit den Schwerpunkten internationaler Handel, Marketing und Handel oder Kommunikation an.
- Das Institut international de Commerce et de Distribution setzt ihren Schwerpunkt auf Interaktivität, die ermöglicht wird durch kleine Klassen, Nähe zur Arbeitswelt und geförderte Auslandsaufenthalte
- Das Institut de Préparation à l'Administration et à la Gestion verfügt über zwei Standorte in Paris und Nizza. Die zwei ersten Jahre beinhalten Praktika, im dritten Jahr erfolgt eine Spezialisierung in den Bereichen betriebliches Marketing, Handelsberufe, Logistik, Controlling oder internationaler Handel.

Die berufsorientierten Studiengänge an den universités

- Die Licences professionnelles in Jura, BWL und Verwaltung mit einer breitgefächerten Auswahl an Spezialisierungen
- Die Licence professionnelle Sciences économiques et de Gestion (Wirtschaft und Management)

Die Master

- Master professionnel Droit, économie, gestion
- Master professionnel Sciences de gestion – administration des affaires
- Master professionnel Sciences économiques et de gestion mention mercatique spécialité de vente et distribution
- Master professionnel Sciences économiques et de gestion mention sciences des métiers du management et de l'international spécialité achats internationaux et distribution des biens et services
- Master recherche Droit, économie, gestion mention droit de l'entreprise spécialité droit de la distribution et des contrats d'affaires

NEUE BERUFE

Die Rückverfolgbarkeit der Versorgung und die Ernährungssicherheit versprechen interessante Spezialisierungen zu werden (Qualitätsbeauftragter, Referent für Prävention und Rückverfolgung von Hygienisierern).

Ein anderes florierendes Gebiet sind die nahrungsmittelbezogenen IT-Systeme.

Die Organisation in Netzwerken, die Vervielfachung der Verkaufsstellen und die Internationalisierung der Unternehmen fördern die Zusammenführung der Systeme und die Echtzeit-Nutzung der Informationen (Kundendatenbanken, Handelsstatistiken, Produktdatenbanken, Anbieterdatenbanken, Verkaufsleistung der Läden...).

Die Logistik ist auch ein begehrtes Fachgebiet insbesondere durch die Einbeziehung der Neuen Technologien (Automatisierung der Kommissionierung, Lagerungstechniken, Optimierung der Lieferungen, der Informations- und Warenflüsse).

Die Ausweitung des Internethandels führt zu einem größeren Bedarf an neuen Kompetenzen und zu neuen Berufen.

Letztlich sind die großen Vertriebsunternehmen wichtige Akteure der Raumordnung neben den Gemeinschaften und Kommunen und beschäftigen sich mit nachhaltiger Entwicklung (Nachhaltiger Umgang mit Energie, Abfallverwertung, Recycling, Überlegungen über alternative Transportmittel, Errichtung von Filialen unter Bezug auf die Prinzipien der nachhaltigen Entwicklung, Steigerung des Konsums von Bio-Produkten, etc.). In dieser Hinsicht sind im Gebiet des Handels auch Kompetenzen in Raum- und Stadtplanung, Architektur und nachhaltiger Entwicklung gefragt.

INTERNATIONAL

Durch seine starke internationale Präsenz ist der französische Großvertrieb ein Paradebeispiel in seinem Sektor. Der Hypermarché ist eine französische Erfindung, die man sich als großen Supermarkt mit einem breiten Sortiment an Lebensmitteln, Kleidung, Schreibwaren und Drogeriebedarf vorstellen kann. Dieser dynamische Sektor vereint 75% der Stellen im Einzelhandel und zeichnet sich auch durch die Beherrschung der herkömmlichen Berufe (Metzgerei, Bäckerei, Konditorei) aus, in denen die französische Kultur umfangreiche Traditionen pflegt.

Nützliche Links

Zeitschriften

Magazine LSA: www.lsa-conso.fr

Magazine points de vente : www.pointsdevente.fr

Magazines linéaires : www.lineaires.com

Webseiten der Institutionen

Die Webseiten der Vertriebsunternehmen (Carrefour, Auchan, Casino, Leclerc, Intermarché, SystèmeU, Cora, Decathlon, Conforama, But, Leroy Merlin, la FNAC, Darty, etc.)

Fédération du Commerce et de la Distribution www.fcd.asso.fr

Portail des Chambres de Commerce et d'Industrie www.cci.fr

Ministère de l'Economie, de l'industrie et de l'emploi www.economie.gouv.fr

Webseiten für weitere Informationen

www.letudiant.fr/metiers/secteur/commerce-distribution.html

www.studyrama.com/secteur.php?id_rubrique=3519

Ecole supérieure de Gestion et de Commerce International in Paris www.esgci.com

Institut international de Commerce et de Distribution www.icdparis.com

Institut de Préparation à l'Admission et à la Gestion www.ipag.fr

Stichwörter zur Suche auf französischsprachigen Websites

alimentation – biens de consommation – centrales d'achat – commerce – cybermarché – e-commerce – enseignes de la grande distribution – fédération du commerce et de la distribution – grande distribution (alimentaire et non-alimentaire) – hypermarché – logistique – management – marketing – marque – métiers de la grande distribution – production – supermarché – vente