

# Mon métier, mon parcours

**Edouard, chef de secteur  
diplômé d'un Master Exploitation  
des ressources vivantes côtières**

Les métiers de la Biologie  
Le domaine Sciences, Technologies, Santé



Ce fascicule est centré sur le parcours universitaire et professionnel d'un ancien diplômé de l'Université de Caen Basse-Normandie. Les informations présentées proviennent d'un entretien réalisé entre avril et juin 2012 auprès du diplômé. Les autres informations contenues dans ce document proviennent des études réalisées par l'Observatoire unicaen et des informations mises à disposition par l'UFR Sciences.

## Edouard

Diplômé d'un Master Exploitation des ressources vivantes côtières (AquaCaen)

### Mon cursus

Baccalauréat Scientifique (2003)  
Académie de caen

Licence 1 Biologie (2004)  
Université de Caen Basse-Normandie

Licence 2 Sciences de la vie et de la terre (2005)  
Université de Caen Basse-Normandie

Licence 3 Biologie des organismes (2007)  
Université de Caen Basse-Normandie

Master 1 Biologie des organismes (2008)  
Université de Caen Basse-Normandie

Master 2 Exploitation des ressources vivantes côtières (2009)  
Université de Caen Basse-Normandie

Master 2 Management et administrations (2010)  
Université de Rennes

### Mon métier en 2012

Chef de secteur

« En terminale je n'avais pas d'idée précise de métier mais j'ai décidé d'aller à l'université et de faire de la biologie par affinité pour cette matière. J'ai donc continué en faisant une **licence Biologie des organismes** et un **Master en Exploitation des ressources vivantes côtières**. Toutefois, mes stages ainsi que mes « jobs étudiants » m'ont permis de savoir que j'étais également intéressé par le commerce c'est pourquoi j'ai réalisé un **Master MAE** (administration des entreprises) qui est un master « double compétence » pour les gens qui sont déjà diplômés. »

« Je suis chef de secteur pour l'entreprise Bonduelle où j'ai pour rôle d'augmenter leur chiffre d'affaires. »

# Présentation de mon poste

## Mes missions et mes activités

### Ma fonction

Mon travail consiste à aller dans les supermarchés et hypermarchés en tant qu'ambassadeur commercial de la marque Bonduelle. Je propose les différents produits de la marque aux hypermarchés et m'assure que nos produits bénéficient d'une bonne place par rapport aux autres marques.

### Mission 1 : Vente des Produits

- Faire des « découvertes clients » c'est-à-dire observer la fréquentation des magasins (supermarché et hypermarché), leur clientèle et leur mode de consommation,
- Proposer aux magasins les produits adaptés (grammage, variété,...) à leur type de consommateurs,
- Pour les enseignes : faire en sorte que chaque magasin ait le nombre produit prévu,
- Pour les magasins indépendants (Leclerc, Intermarché,...) : vendre le plus de produits disponibles sur cadencier (catalogue).

### Mission 2 : Gestion des promotions

- Négocier les têtes de gondole c'est-à-dire, négocier que les produits Bonduelle soient situés dans les emplacements en bout de rayon donnant sur les allées de circulation principale,
- Proposer des bons de réductions pour les consommateurs lorsque les produits arrivent à la fin de leur DLC (date limite de consommation),
- Respecter la politique commerciale de chaque groupe,

### Mission 3 : Délimitation du prix des produits

- Négocier les prix à appliquer en magasin en mettant en avant la marge du client (le supermarché) et la rotation des rayons,
- Jouer sur la zone de chalandise. Aujourd'hui les enseignes se comparent pour

- appliquer leurs prix, il s'agit donc d'agir sur les prix proposés par les autres magasins pour arriver à un équilibre cohérent de manière globale,
- S'assurer que le magasin va bien suivre les prix qui ont été négociés en amont.

### Mission 4 : Mise en avant physique des produits : agir sur la Place

- Faire en sorte que les produits Bonduelle bénéficient d'un grand nombre de facing c'est-à-dire de plusieurs visuels dans un rayon,
- Faire en sorte que les produits soient implantés de façon optimale (en milieu de rayon pour qu'ils soient facilement accessibles, au cœur du rayon,...) en fonction de la logique consommateur.

### Mission 5 : Réalisation d'une veille concurrentielle

- Faire des remontées terrain et concurrence c'est-à-dire, informer mon supérieur des nouveaux produits, des promotions réalisées et de la qualité des produits des concurrents,
- Observer les tendances (quels produits se vendent facilement et pourquoi ?).

### Mission 6 : Suivi des magasins clients : avoir un rôle d'ambassadeur de la marque

- Agir sur les problèmes de qualité,
- Avertir les chefs de rayon lorsque des retards de livraison sont prévus,
- Travailler en collaboration avec le chef de rayon pour que les rayons "tournent" bien.

### Mission 7 : Réalisation de tâches administratives

- Organiser son planning (ses tournées),
- Réaliser un rapport hebdomadaire reprenant les visites réalisées, des photos faites dans les magasins,...)

## Mon environnement de travail

### Mon contrat de travail

Je suis en CDI avec un statut d'agent de maîtrise. Mon contrat indique que je réa-lise 37 heures de travail par semaine mais ça me paraît beaucoup moins étant donné que j'organise mes journées comme je le souhaite. Je gagne 1 400 € net par mois mais bénéficie de nombreux avantages tels que des primes trimestrielles, une voiture de fonction, un téléphone,...

### Mon lieu de travail

**Lieu :** je passe les trois-quart de mon temps dans ma voiture et dans les magasins auprès desquels j'interviens. J'ai également un temps de travail chez moi pour réa-liser des tâches plus administratives.

**Déplacements :** les déplacements sont très fréquents quand on est commercial. Néanmoins, j'ai la chance de travailler sur un petit secteur (le Calvados, une partie de la Manche et de la Seine-Maritime) et n'ai pas à passer des nuits à l'hôtel.

### Les personnes avec qui je travaille

**A l'interne,** je suis essentiellement en relation avec mon responsable, le chef des ventes régionales qui négocie auprès des centrales d'achats, et les autres chefs de secteur.

**A l'externe,** je suis en relation avec les chefs de rayon des super et hypermarchés, voire avec les directeurs de magasin quand il s'agit de petits commerces. Ces relations sont de l'ordre de la collaboration en interne et d'ordre commercial en externe.

### Mon champ d'autonomie et de responsabilité

Mon poste me permet d'être très autonome. J'ai des objectifs à atteindre et je gère les choses comme je le souhaite pour y parvenir. Que ce soit mes horaires, mes rendez-vous, les produits proposés aux clients, je m'organise et travaille en to-tale autonomie.

### Est-ce que je prends des risques ?

Le plus gros risque lié à mon emploi est la route. En effet, je passe énormément de temps dans ma voiture et dois donc rester très vigilant.

### A partir de quels éléments évalue-t-on mon travail ?

Mon travail est évidemment évalué sur des aspects explicites comme l'atteinte ou non des objectifs qui me sont posés (le nombre de produits à vendre aux magasins par exemple) ou des challenges ponctuels. Il y a tout de même des critères plus im-plicites qui rentrent en compte et qui ont leur importance : l'implication dans le travail et le dynamisme.

### Les difficultés et contraintes de mon emploi

Le poste de chef de secteur induit souvent de se lever très tôt le matin pour arri-ver au moment de l'ouverture des magasins.

### Les aspects positifs de mon emploi

- Bénéficier d'une autonomie très forte ainsi que d'une grande souplesse sur l'organisation,
- Avoir un poste dynamique et non routinier,
- Continuer à apprendre, à se former sur les techniques de ventes,
- Travailler dans le domaine de la grande distribution et appréhender des enseignes au fonctionnement différent,
- Travailler en prenant en compte l'aspect très relationnel et humain des rencontres.

### Les évolutions prévisibles

**Le métier de chef de secteur :** je pense que ce métier est en plein essor parce qu'aujourd'hui être chef de secteur c'est le premier pas vers des fonctions mar-king, c'est la partie « terrain » à réaliser en amont.

**Le métier d'Edouard :** en tant que chef de secteur l'évolution possible est souvent d'être promu Chef de Ventes Régional (CVR) ou d'avoir plutôt des fonctions mar-king et devenir chef de produit catégorie manager.

# Mes compétences au travail

## Les compétences que je mets en place au travail

### Les "savoirs"

#### Les compétences générales ou transversales :

- Connaître la grande distribution et les particularités de chaque enseigne
- Connaître les techniques de vente

#### Les compétences spécifiques :

- Connaître le marché, les produits proposés par l'entreprise Bonduelle
- Connaître l'histoire et l'organisation de l'entreprise Bonduelle.

### Les "savoir-faire"

#### Les compétences générales ou transversales :

- Savoir utiliser les outils de bureautique classiques: Word, Excel et Power Point
- Savoir se fixer des objectifs individuels par rapports aux objectifs donnés par l'entreprise

#### Les compétences professionnelles :

- Savoir établir un contexte sain avant la vente (établir des relations cordiales avec les clients)
- Savoir préparer et déployer un argumentaire correspondant aux produits que l'on souhaite vendre
- Savoir négocier
- Savoir conclure une vente

### Les « savoir-être »

#### Qualités personnelles :

- Etre consciencieux et responsable
- Etre attentif, observateur
- Etre réactif
- Etre autonome, organisé et rigoureux
- Etre curieux et vouloir découvrir les spécificités de chaque magasin pour adapter au mieux son action commerciale
- Avoir un esprit critique
- Avoir confiance en soi et avoir de la répartie
- Etre patient et persévérant

#### Qualités professionnelles :

- Etre capable de s'adapter à des situations variées
- Etre capable de passer d'une tâche à une autre
- Etre capable de résister aux pressions
- Etre capable de conserver son calme et une certaine maîtrise de soi
- Etre conscient de l'image véhiculée à l'extérieur sur l'organisme
- Etre capable de prendre des initiatives

#### Qualités relationnelles :

- Etre capable de manifester une attitude d'accueil
- Etre capable de faire preuve de courtoisie, d'amabilité
- Etre à l'écoute de ses interlocuteurs
- Etre capable de s'adapter à chaque client
- Etre capable de travailler en équipe
- Etre à l'aise dans les relations interpersonnelles
- Etre capable d'établir une relation de confiance avec ses interlocuteurs
- Etre rassurant
- Etre persuasif et convaincant



#### Quand on travaille, on met en place des compétences qui peuvent être de plusieurs sortes.

- **Les "savoirs"** qui correspondent à des connaissances aussi bien générales que spécialisées sur un thème précis.
- **Les "savoir-faire"** qui correspondent à la mise en œuvre concrète de techniques, de méthodes ou d'outils.

Ces deux types de compétences peuvent être spécifiques, professionnelles ou générales. C'est-à-dire qu'une compétence générale pourra être utilisée dans de nombreux emplois différents. Une compétence professionnelle est propre à une filière de métier et peut donc être utilisée dans des métiers assez proches. Les compétences spécifiques quant à elles sont propres à une structure, on ne les retrouvera que dans un métier dans une organisation particulière.

- **Les "savoir-être"** qui correspondent à la maîtrise d'attitudes comportementales. Celles-ci sont toujours générales ce qui signifie qu'elles peuvent toujours être mise en place dans de nombreux métiers différents. Par contre elles peuvent être personnelles (c'est-à-dire qu'elles correspondent à des qualités personnelles, indépendantes du métier exercé) ou relationnelles (c'est-à-dire le rapport aux autres dans le travail).

# Le Master Exploitation des ressources vivantes côtières (AquaCaen)

Le Master AQUACAEN est un Master professionnel et recherche qui vise à fournir aux étudiants les connaissances, les outils et les méthodes relatifs aux métiers liés à l'espace "Mer - Littoral" dans son ensemble. Cette spécialité s'inscrit dans la mention de Master Sciences des Ecosystèmes et des Environnements Continentaux et Côtiers - S2E2C et est ouverte en formation continue.

## L'accès à la formation

L'accès en Master 1 est accordée suite à l'examen des dossiers par une commission de validation de prérequis :

- Etudiants ayant validé la licence de biologie parcours « Biologie / Physiologie » ou « Biologie / Ecologie » de l'Université de Caen
- Etudiants ayant validé une licence de biologie ou un diplôme équivalent dans une autre université française ou étrangère. La validation d'UE de physiologie et/ou d'écologie est souhaitée.
- Etudiant(e)s dans un parcours relevant des corps de santé (médecins, pharmaciens, vétérinaires) ou en sciences agronomiques.

L'accès en Master 2 se fait sur dossier et entretien. Les étudiants doivent être titulaires d'un Master 1 en Biologie (Biologie des Populations, Océanographie,...) ou dans certains cas venir d'une école d'ingénieurs.

## Les objectifs de la formation

La formation du **Master professionnel AquaCaen**, l'une des plus anciennes en France dans ce domaine, a su évoluer de façon à maintenir une large polyvalence sur l'ensemble de la filière des produits de la mer pour une gestion durable des ressources marines.

Cette formation prépare les étudiants à des **emplois de cadre** dans le domaine de l'exploitation des ressources marines, depuis la production (aquaculture, pêche) jusqu'à la valorisation (agro-alimentaire, aquariologie, biotechnologie) en passant par la recherche & développement et le secteur administratif.

La formation du **Master recherche AquaCaen** vise à former des **chercheurs** et des **ingénieurs** dans deux grands domaines scientifiques : les écosystèmes côtiers et la physiologie des organismes marins, en s'appuyant sur la recherche de pointe menée dans ces domaines à l'Université de Caen Basse-Normandie.

## L'organisation de la formation

### En Première année de Master

Le Master 1 est organisé en deux semestres. Le premier semestre est constitué de cours magistraux (CM), de travaux dirigés (TD) et de travaux pratiques (TP).

Le second semestre est également constitué de CM, de TD et de TP, mais propose aussi un projet professionnel étudiant et des travaux d'étude et de recherche qui consiste à initier les étudiants à la vie professionnelle au travers d'un stage de 2 mois en laboratoire, public ou privé, ou en entreprise ou dans des collectivités.

### En Deuxième année de Master

A l'entrée du Master 2 deux parcours sont proposés : le parcours professionnel ou le parcours recherche.

**Le parcours professionnel** : le premier semestre est composé de CM, de TD et de conférences, d'un projet d'application et revue de presse professionnelle et d'une découverte et immersion en milieu professionnel. Le second semestre est composé de CM, de TD, de visites en entreprise et d'un stage de 6 mois en entreprise.

**Le parcours recherche** : le premier semestre est composé de CM, de TD et de conférences, d'un mémoire bibliographique à partir d'articles scientifiques et d'une initiation aux outils de la recherche.

Le second semestre est un stage de recherche d'environ 6 mois.

# Le Master Exploitation des ressources vivantes côtières (AquaCaen)

## L'insertion professionnelle des diplômés 2009

**Taux d'insertion :** 100% sont en emploi 30 mois après l'obtention du master

**Type de contrat :** 57% sont en contrats dits « stables » (CDI, fonctionnaire, profession libérale).

**Statut :** 57% sont cadres, ingénieurs, profession libérale ou fonctionnaire de catégorie A

**Salaires :** Ils gagnent, en moyenne, un salaire de 1 486 € net mensuel temps plein (hors primes et 13<sup>ème</sup> mois)

*Source : diplômés de formation initiale - Répertoire des métiers des titulaires d'un Master 2009 - Observatoire unicaen*

## Exemple de débouchés

**Responsable d'élevage dans une ferme aquacole**  
**Chargé de mission essai et internationalisation**  
**Responsable de production**  
**Ingénieur recherche et développement biotechnologies marines**  
**Observateur des pêches**  
**Délégué rectoral, Professeur de SVT**  
**Technicien aquacole qualifié niveau 3**  
**Chef de secteur dans la grande distribution**  
**Apprenti manager de rayon poissonnerie**

*Source : Répertoire des métiers des titulaires d'un Master 2009, 2008, 2007 - Observatoire unicaen*

## Les compétences acquises à l'Université

### Par le biais de la formation

- Des connaissances générales,
- Une rigueur scientifique,
- L'étude des chiffres,
- Des connaissances en biologie des organismes

### Par le biais de la vie universitaire

- Une ouverture d'esprit

### L'avis d'Edouard

« Les compétences que je retiens de ma formation scientifique sont assez globales dans la mesure où je ne les utilise plus toutes. J'en retire surtout la rigueur scientifique et l'étude des chiffres. Cette formation m'a également permis d'acquérir une certaine logique, importante dans toute activité professionnelle. Plus spécifiquement elle m'a apporté des connaissances en biologie des organismes. Même si je n'utilise plus qu'une partie des compétences acquises par cette formation, la biologie ça m'a vraiment permis de voir la vie différemment. »

### L'avis d'Edouard

« Les années que j'ai passées à l'université ont été les plus belles de ma vie. J'en retire une plus grande ouverture d'esprit parce qu'on rencontre des gens de tout horizon. »