

Gestionnaire du commerce de détail CFC « Vente automobile » (Vente 2022+)

Nouvelle formation initiale dans la vente automobile

Avec la mise en œuvre du projet « Vente 2022+ », qui redéfinit les métiers du commerce de détail, l'UPSA proposera dès 2022 une nouvelle formation initiale dans les branches de formation et d'examen « Vente automobile » et « Après-vente automobile » (jusqu'ici : logistique de pièces détachées). **Olivier Maeder**

Les nouveaux comportements de mobilité de la société, les débats sur le climat, la législation, les évolutions technologiques et les nouvelles motorisations qui en résultent imposent des exigences supplémentaires à l'activité des garagistes. Afin de continuer à répondre au mieux aux attentes de la clientèle, le garagiste, à l'origine vendeur et réparateur de véhicules, va devenir de plus en plus un prestataire de mobilité. Par conséquent, le thème du conseil en mobilité dans l'environnement dynamique d'aujourd'hui occupe une place essentielle pour l'avenir de la formation dans la stratégie de la formation professionnelle 2030 de l'UPSA.

Le conseil à la clientèle et la vente de véhicules vont rester importants dans l'activité des garages, même au temps du « tout-connecté ». D'une part, la vente nécessitera des conseils plus pointus du fait de la complexité des produits, avec par exemple l'arrivée de nouvelles motorisations comme l'électrique, l'hydrogène, le GNL ou le GNC, ou avec les systèmes d'assistance à la conduite qui permettent une conduite partiellement autonome. D'autre part, les prestations de service existantes comme le financement, l'assurance, les contrats de maintenance et de garantie, ainsi que les locations avec de nouveaux services de mobilité (autopartage, abonnements, etc.) seront étendues. Les professionnels de la vente vont donc devoir répondre à des exigences de plus en plus élevées.

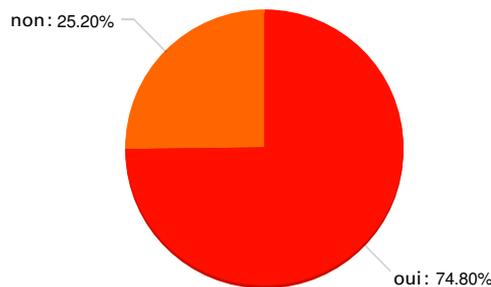
Ces arguments ont convaincu en 2019 la Commission pour le développement professionnel du commerce de détail, la Conférence suisse des offices de la formation professionnelle (CSFP) et le Secrétariat d'État à la formation, à la recherche et à l'innovation (SEFRI). Le premier jalon de la nouvelle branche de formation et d'examens « Vente automobile » a pu ainsi être posé. L'UPSA et ses membres, qui appelaient de leurs vœux depuis de longues années une formation de base en vente automobile, voient enfin leurs espoirs se concrétiser.

Les résultats du sondage auprès des membres de l'UPSA ont contribué à cette décision réjouissante : 75 % des 286 entreprises qui ont répondu estiment que la nouvelle branche de formation et d'examens est nécessaire pour couvrir à l'avenir les besoins en personnel dans le domaine de la vente au sein des garages. En outre, 60 % des participants au sondage se sont déclarés prêts à former des gestionnaires du commerce de détail dans la vente automobile (voir graphiques).

L'UPSA et ses membres sont désormais tenus d'offrir le plus de places d'apprentissage possible dans cette nouvelle formation initiale très attractive. Le but est d'assurer le recrutement de la relève dans la vente automobile, le secteur le plus prospère des garages, grâce à une formation en commerce de détail CFC de trois ans, spécifique à la branche.

Les exigences minimales auxquelles devront répondre les entreprises seront communiquées par l'UPSA au cours des prochains mois, pour la branche « Vente automobile » comme pour la branche « Après-vente automobile ». Des supports d'information pour promouvoir ces nouvelles branches sont également en train d'être élaborés. Les actualités à ce sujet seront publiées régulièrement sur les canaux en ligne de l'UPSA. <

Considérez-vous qu'une formation initiale de trois ans dans le commerce de détail dans le domaine « Sales » soit nécessaire à l'avenir pour garantir la disponibilité de personnel qualifié en termes qualitatifs et quantitatifs ?



Seriez-vous prêt à former à l'avenir des personnes dans le cadre de la formation de gestionnaire du commerce de détail CFC dans le domaine « Vente » ?

