

COMMUNIQUÉ DE PRESSE



24 janvier 2023

Magasinier : un métier polyvalent qui doit sortir de l'ombre

L'Observatoire des métiers des services de l'automobile publie un nouvel Autofocus sur le magasinage et la commercialisation des pièces de rechange. Cette étude met en lumière un métier à multiples casquettes, trop souvent dans l'ombre malgré son rôle pivot en concession ou parce qu'externalisé depuis quelques années dans des plateformes de distribution. Pourtant, de nombreux postes seront à pourvoir à l'avenir pour garantir le renouvellement d'une main d'œuvre vieillissante.

Une mutation du secteur mais des besoins réels d'embauche

En plus de l'activité traditionnelle en concession, de nombreux enjeux économiques (croissance exponentielle des références, développement du numérique) ou concurrentiels (centrales d'achats) ont favorisé chez les constructeurs et principaux groupes de distribution le développement de plateformes de distribution. Les magasiniers en concessions concernés par ces ouvertures se sont généralement vu proposer des postes sur sites, réduisant de fait l'activité locale. L'étude de l'Observatoire propose ainsi 2 hypothèses pour l'avenir de la profession, avec soit une généralisation de ce modèle parmi les autres marques, donc une baisse constante de l'activité dans les concessions au profit des plateformes, soit un maintien de l'état actuel et des postes à échelle locale.

Mais l'étude de la population des magasiniers révèle en complément une donnée capitale sur l'avenir de la profession : près d'un tiers des magasiniers ont déjà plus de 50 ans. Cet indicateur souligne le besoin de développer des formations, et pour les entreprises d'anticiper de potentielles difficultés d'embauche, peu importe leur modèle économique.

Des compétences variées, une formation pertinente, mais un manque de notoriété

L'étude de l'Observatoire met en évidence un métier de l'ombre dont les activités sont moins identifiées que celles d'autres métiers plus populaires des services de l'automobile, au détriment des organismes de formation et des entreprises à la recherche d'alternants. Pourtant ce métier offre l'opportunité de développer de multiples compétences - commerciales, logistiques et techniques - notamment en concession, où la vente de pièces équivaut à 55% du chiffre d'affaires de l'atelier. Plusieurs modes de formation sont donc proposés pour redynamiser la filière PRA (Pièce de Rechange et Accessoire) et former davantage aux métiers de la vente de pièces automobiles, qu'il s'agisse de formation initiale ou continue. En 2022 par exemple, le CQP Conseiller de Vente PRA a évolué en titre à finalité professionnelle : la certification est désormais accessible en contrat d'apprentissage. Et parmi les candidats interrogés ayant obtenu en 2021 le CQP CVPRA, 91% étaient en emploi dans les six mois.

[Télécharger l'Autofocus](#)



À PROPOS DE L'ANFA

L'ANFA est chargée par la Commission paritaire nationale de la branche des Services de l'automobile de la mise en œuvre de dispositifs relevant de sa politique nationale de formation. L'ANFA anime l'Observatoire des métiers des services de l'automobile, apporte une expertise dans le cadre du développement de la GPEC de branche, intervient sur le champ de la certification, assure la promotion des métiers et développe l'apprentissage, notamment via les réseaux des CFA Pilotes et Associés.