

Trouver sa voie dans le domaine commercial

Parcours



Sommaire

Introduction	3
Rejoindre le domaine commercial	4
Pourquoi se tourner vers un job commercial?	4
Acquérir des compétences commerciales de base	5
Témoignage: Au carrefour de la médecine et de l'économie	
Daniel Lo Verdi, 43 ans, responsable du département Prestations ambulatoires chez Swica	8
Intégrer une école de commerce privée	10
Effectuer un apprentissage (complet ou raccourci)	11
Témoignage: Exercer une activité porteuse de sens grâce à un diplôme de commerce	
Dana Sander Hefti, 46 ans, collaboratrice administrative à la Ligue contre le cancer	12
Faire avancer sa carrière dans le domaine commercial	14
Devenir collaborateur-trice spécialisé-e	14
Se présenter à l'examen de fin d'apprentissage	14
Faire valider ses acquis	16
Obtenir un brevet fédéral sans CFC	16
Décrocher la matu pro et accéder à une HES	17
Fréquenter une école supérieure	17
Témoignage: «La VAE m'a ouvert les portes du métier de mes rêves!»	
Andreas Schönmann, 41 ans, coach en insertion professionnelle	18
La parole au spécialiste	
Cornel Müller, coach de carrière, fondateur et directeur de la plateforme d'emploi Jobchannel	20
En savoir plus	22

Introduction

Vous souhaitez changer d'activité et travailler dans le domaine commercial? Vous trouvez dans cette brochure des informations sur la manière d'acquérir des compétences administratives et de vous préparer à un emploi dans le commerce. Pour cela, prenez en compte les connaissances que vous avez emmagasinées dans votre première profession.

Vous travaillez depuis des années dans le secteur administratif, mais vous n'avez pas suivi de formation commerciale? Faites certifier vos compétences professionnelles pour améliorer vos perspectives d'emploi ou de carrière. Découvrez également comment obtenir un brevet fédéral sans avoir préalablement effectué un apprentissage.

Vous comptez vous perfectionner dans le domaine commercial? Il existe une multitude de formations continues. Pour vous aider à vous repérer dans la jungle des offres, une vue d'ensemble vous attend dans la deuxième partie de la brochure.

Inspirez-vous des personnes qui ont réussi leur reconversion et fait avancer leur carrière dans le domaine commercial, en parcourant les témoignages de trois d'entre elles. Enfin, lisez l'interview d'un spécialiste pour connaître la situation sur le marché du travail et les possibilités de réorientation dans ce domaine.

Rejoindre le domaine commercial

Pourquoi se tourner vers un job commercial?

De nombreuses raisons peuvent pousser à se réorienter dans le domaine commercial. Elles découlent souvent de circonstances extérieures ou d'un grand changement de vie. Avec une stratégie claire et une bonne dose de persévérance, mais aussi avec un peu de chance, cette étape peut être couronnée de succès.

Assumer davantage de responsabilités

Dans les entreprises du secteur technique ou de l'artisanat, les collaborateurs-trice-s de longue date assument souvent toujours plus de responsabilités. Ils rédigent des rapports, établissent des offres, calculent des coûts, mènent des entretiens, émettent des factures ou encore gèrent des projets. Ce sont toutes des tâches commerciales.

Se réorienter à partir d'un métier apparenté

Beaucoup de gestionnaires du commerce de détail, d'assistant-e-s en pharmacie ou d'assistant-e-s médicaux bifurquent vers le domaine commercial. Les compagnies d'assurance maladie engagent volontiers des assistant-

e-s médicaux pour des postes de collaborateur-trice spécialisé-e, car ils maîtrisent le jargon médical et possèdent des connaissances administratives. De leur côté, les gestionnaires du commerce de détail se reconvertissent souvent dans le secteur des achats ou la gestion d'une chaîne de magasins.

Se mettre à son compte

Dès qu'on fonde sa société, on est automatiquement confronté-e à des tâches administratives. Il faut établir des offres et des factures, tenir la comptabilité, faire le décompte de la TVA ou encore gérer la correspondance avec les client-e-s. À mesure que l'entreprise grandit, se pose la question d'engager du personnel, ce qui implique d'établir des contrats de travail, des fiches de paie, etc.

Se reconvertir pour des raisons de santé

Le passage au domaine commercial se fait parfois aussi par nécessité, notamment lorsqu'une activité ne peut plus être exercée pour cause de problèmes de santé et d'incapacité de travail. Dans ce cas, l'idéal est de pouvoir transférer les connaissances commerciales déjà acquises dans la nouvelle activité.



Acquérir des compétences commerciales de base

Dans le secteur commercial, la maîtrise des outils informatiques et des langues étrangères est primordiale dans presque toutes les branches et les entreprises. Aujourd'hui, plus aucune administration ne fonctionne sans l'informatique. L'anglais est indispensable sur le marché international. En Suisse, l'allemand ou l'italien est incontournable. Sans surprise, les cours de langue arrivent ainsi en tête des formations continues les plus souvent choisies. Les cours d'informatique et les formations qui transmettent des compétences commerciales de base sont également très demandés.

Les formations continues se déroulent sous la forme de cours, de séminaires, d'ateliers ou de cursus de courte durée. Les prestataires

proposent souvent des aménagements souples (formations modulaires, par exemple), qui permettent aux participant-e-s de continuer à exercer en parallèle leur activité. Les diplômés peuvent être reconnus au niveau régional, national ou international.

L'éventail de formations continues est très large; leur durée et leurs exigences varient. Avant de choisir une offre, clarifiez soigneusement vos objectifs professionnels, identifiez les compétences que vous possédez déjà et ciblez celles qu'il vous manque pour atteindre votre but.

Cours commerciaux

Les connaissances commerciales de base acquises simplement en suivant des cours isolés ne constituent généralement pas un bagage suffisant en vue d'une reconversion. Toutefois, ces cours restent

une option pour franchir le premier pas ou si une formation initiale ou continue plus poussée n'est pas envisageable pour vous.

Société suisse des employés de commerce: divers cours et séminaires

➤ www.secsuisse.ch/region/suisse-romande > Offre (voir Écoles et centres de formation)

Groupement suisse des écoles de commerce (GEC): divers cours proposés par les établissements membres

➤ www.gec-suisse.ch

École-club Migros: divers cours et formations dans le domaine commercial

➤ www.ecole-club.ch > Offres > Business + IBAW

Cours d'informatique

Aujourd'hui, de nombreux employeurs exigent des connaissances en informatique et une bonne maîtrise des outils bureautiques courants. Si vous reprenez votre activité de fonctionnaire après une pause familiale par exemple, vous devrez sans doute vous remettre à niveau.

Digicom: formations et certifications en compétences numériques

➤ www.digicom.ch

Centre romand de formation et d'informatique (CeRFI): formations et certifications en informatique

➤ www.cerfi.ch

École-club Migros: divers cours et formations en informatique

➤ www.ecole-club.ch > Offres > Business + IBAW



Association suisse pour la bureautique et la communication (ASSAP): divers cours et séminaires

➤ www.assap.ch

Certificat suisse en informatique (SIZ)

➤ www.siz.ch

Certificats internationaux pour utilisateur-trice-s d'outils informatiques

➤ www.ecdl.ch

Cours de langue

Votre séjour en Angleterre remonte à quelque temps et vous souhaitez simplement rafraîchir vos connaissances? Vous avez besoin d'un vocabulaire italien spécifique à votre branche? Vous devez être capable de vous faire comprendre en russe avec vos collègues de travail? Il existe une multitude de cours de langue qui vous permettront de développer vos compétences linguistiques. Comparez les méthodes d'enseignement et les prix. À la fin du cours, assurez-vous toujours qu'on vous délivre une attestation de participation.

Si vous visez un diplôme de langue reconnu, il est important de comparer les niveaux de compétences des certificats. Le Cadre européen commun de référence pour les lan-

gues (CECR) et l'Association des centres d'évaluation en langues en Europe (ALTE) classent les tests et les certificats de langue en six niveaux d'aptitudes. Les offres des différents prestataires sont ainsi plus facilement comparables.

Certains examens n'ont lieu qu'une ou deux fois par année. Veillez donc à vous inscrire à temps.

Un séjour linguistique est incontestablement le meilleur moyen d'apprendre une langue. Mais vous pouvez également atteindre un bon niveau en suivant des cours en Suisse. Comme pour n'importe quelle autre offre de formation, vous devez vous poser les bonnes questions: Quel est mon niveau actuel de langue? À quel niveau aimerais-je arriver? Quels efforts suis-je prêt-e à fournir pour cela?

Offres de cours et de diplômes de langue

➤ www.orientation.ch/langues

Société suisse des employés de commerce

➤ www.secsuisse.ch/region/suisse-romande > Offre (voir Écoles et centres de formation)



Daniel Lo Verdi

43 ans, responsable
du département
Prestations
ambulatoires chez
Swica

Au carrefour de la médecine et de l'économie

Durant sa formation de physiothérapeute, Daniel Lo Verdi a beaucoup baigné dans la médecine. «Cela a été le point de départ idéal pour ma carrière», relève-t-il. «Je cherchais un domaine d'activité qui impliquait à la fois des connaissances médicales et des aspects économiques.»

Pendant dix ans, Daniel Lo Verdi a été directeur adjoint au

sein d'une entreprise spécialisée dans l'assurance qualité en médecine complémentaire. Il s'est retrouvé à la tête d'une équipe de 35 collaboratrices et collaborateurs. L'entreprise a créé un label de qualité pour les thérapeutes - une aide précieuse pour quiconque cherche un-e praticien-ne bien formé-e. Daniel Lo Verdi a toujours pu s'ap-

puyer sur son bagage, mais il a aussi dû rapidement l'élargir pour être en mesure d'assumer les nombreuses tâches commerciales liées à sa fonction.

Un MBA pour asseoir ses compétences

Daniel Lo Verdi se dit satisfait de sa reconversion. «Il était important pour moi que le poste corresponde à mes valeurs, mais aussi que je puisse faire certifier les compétences que ce dernier exigeait sur la base de mon expérience professionnelle et de mes formations continues. C'est pourquoi j'ai suivi une formation de Master in Business Administration (MBA) en management général.» Daniel Lo Verdi parle également six langues. «Tout cela m'a permis d'exercer une activité au carrefour de la médecine et de l'économie et de me faire un nom dans le milieu.»

Passer un brevet fédéral?

La caisse d'assurance maladie Swica l'a alors engagé comme responsable du domaine Médecine complémentaire. Au début, Daniel Lo Verdi entendait combler ses lacunes en passant le brevet fédéral de spécialiste en assurance maladie, mais avec le temps, il a finalement été attiré par le côté pédagogique, ce qui l'a amené à devenir expert aux examens.

Management de proximité

Depuis, Daniel Lo Verdi est passé responsable du département Prestations ambulatoires au siège de Swica, à Winterthour (ZH). Il dirige douze collaboratrices et collaborateurs, qui gèrent à leur tour 500 employées et employés.

«En fin de compte, gravir les échelons en termes de carrière, c'est trouver des solutions de manière responsable», relève ce professionnel. «Cela veut dire analyser une situation, prévoir des mesures, les mettre en œuvre et les évaluer.» À cet effet, il peut s'appuyer sur la pensée à la fois scientifique et analytique qu'il a développée en tant que physiothérapeute. Aujourd'hui, Daniel Lo Verdi se veut proche de ses collaboratrices et collaborateurs, comme il l'était autrefois de ses patientes et patients.

Intégrer une école de commerce privée

Pour de nombreux adultes, les écoles de commerce privées constituent la porte d'entrée dans le domaine commercial. Certaines formations mènent en parallèle à l'obtention de certificats en informatique ou de diplômes de langue. D'autres transmettent, outre des compétences commerciales de base, des connaissances spécifiques à une branche, comme c'est le cas dans l'hôtellerie.

Ces formations débouchent sur des diplômes ou des certificats propres à l'école. Elles peuvent aussi mener à un titre fédéral si l'établissement dispose d'une autorisation cantonale de formation. Les modalités de formation sont nombreuses: cours isolés (pouvant également être proposés sous forme de modules), formations compactes d'une durée de deux à quatre semestres, etc.

Il est essentiel de prendre le temps de comparer les offres. La formation doit répondre à votre situation et à vos besoins.

Groupement suisse des écoles de commerce (GEC)

> www.gec-suisse.ch

Fédération suisse des écoles privées (FSEP)

> www.swiss-schools.ch

Société suisse des employés de commerce

> www.secsuisse.ch/region/suisse-romande > **Offre (voir Écoles et centres de formation)**

Formations accréditées edupool.ch (label de qualité pour la formation continue dans le domaine commercial)

> www.edupool.ch > **Filières**



Effectuer un apprentissage (complet ou raccourci)

La formation commerciale initiale est aussi ouverte aux adultes. Ces derniers ont la possibilité d'obtenir une attestation fédérale de formation professionnelle (AFP) ou un certificat fédéral de capacité (CFC) d'employé-e de commerce en effectuant un apprentissage complet (deux ans pour l'AFP, trois ans pour le CFC).

Si vous possédez déjà une certification professionnelle dans un métier apparenté au domaine commercial (par exemple un CFC de gestionnaire du commerce de détail) ou une maturité gymnasiale, vous pouvez, sous certaines condi-

tions, suivre une formation commerciale initiale raccourcie. Renseignez-vous auprès de l'office de la formation professionnelle de votre canton. Qu'il s'agisse de la formation complète ou de la formation raccourcie, le prérequis est de trouver une place d'apprentissage. Vous devez également clarifier la question du financement de vos frais de subsistance.

➤ www.orientation.ch/cfcpouradultes > Apprentissage raccourci



Dana Sander Hefti 46 ans, collaboratrice administrative à la Ligue contre le cancer

Exercer une activité porteuse de sens grâce à un diplôme de commerce

Dana Sander Hefti a grandi en Allemagne de l'Est. Cinq ans après la réunification, elle est venue en Suisse. Elle a d'abord travaillé comme serveuse, puis comme stagiaire réceptionniste. «Ma devise, c'est «learning by doing», relève-t-elle. «Jusqu'ici, cela m'a plutôt bien réussi!» Après plusieurs années d'activité, elle dé-

cide de fréquenter une école de commerce parallèlement à son travail. Un an plus tard, elle en ressort avec des connaissances commerciales de base et un diplôme en poche.

Débuts au secrétariat

Dana Sander Hefti entame alors sa reconversion en tant que col-

laboratrice administrative à la Ligue pulmonaire suisse. «Je lui suis reconnaissante de m'avoir donné l'occasion de faire mes preuves au secrétariat et permis de trouver ma place dans le monde commercial.»

Après la naissance de son fils, elle devient mère au foyer. Cinq ans plus tard, elle parvient à réintégrer le monde du travail grâce aux connaissances acquises à la Ligue pulmonaire suisse et retrouve un emploi à la Ligue contre le cancer de Suisse centrale. Cela fait maintenant dix ans qu'elle y travaille, à un taux d'activité de 60%.

Tâches variées

Dana Sander Hefti apprécie la variété de ses tâches. Elle reçoit les appels, et répond aux demandes d'aide financière qui ont été approuvées; elle prépare aussi les paiements. «Je peux me permettre de passer du temps au téléphone avec les patient-e-s et leurs proches, ce qui s'avère très précieux», souligne-t-elle.

La mise à jour du site Web de l'association est aussi de son ressort. En concertation avec la directrice, Dana Sander Hefti organise également des événements de prévention ou de promotion de la santé, ainsi que des conférences autour de la thématique du cancer. «J'aime aussi gérer l'organisation des cours, des séminaires, des séances ou encore

des rencontres de groupes d'entraide qui se déroulent dans nos locaux», précise-t-elle. En outre, elle assiste la directrice dans les activités de relations publiques et la remplace si nécessaire lorsqu'il s'agit de remercier les donateur-trice-s. «Avec ma collègue, nous sommes aussi responsables du secrétariat, du budget, des achats ainsi que des adhésions à l'association», ajoute-t-elle.

S'impliquer et rester dans le coup

Dana Sander Hefti admet avoir eu un peu de chance dans son parcours professionnel. Regrette-t-elle de ne pas avoir suivi d'apprentissage commercial? «Non. Mon diplôme de commerce s'est toujours avéré suffisant.» Un tel job exige de s'investir à fond au quotidien et de se tenir constamment à jour. «Il faut se montrer intéressé-e et impliqué-e, poser des questions, rester dans le coup et participer à des formations continues internes et externes», précise Dana Sander Hefti. Et de conclure: «Le fait d'exercer une activité porteuse de sens et de travailler pour une organisation à but non lucratif me procure beaucoup de satisfaction.»

Faire avancer sa carrière dans le domaine commercial

Devenir collaborateur-trice spécialisé-e

Vous avez déjà acquis de l'expérience dans le secteur administratif suite à votre reconversion dans le domaine commercial? Les formations permettant de travailler comme collaborateur-trice spécialisé-e peuvent faire avancer votre carrière. Toute spécialisation est en effet importante si vous voulez accéder à une nouvelle fonction ou assumer des tâches supplémentaires.

Certaines écoles privées ou associations de branche proposent de telles formations. Ces dernières mènent à des diplômes propres à l'école ou à des attestations de cours; aucun titre fédéral n'est délivré.

Cherchez d'abord à savoir quels certificats ou diplômes sont exigés dans votre branche. Votre employeur, vos collègues, les associations professionnelles ou les services d'orientation peuvent vous renseigner.

Société suisse des employés de commerce

➤ www.secsuisse.ch/region/suisse-romande > Offre (voir Écoles et centres de formation)

Formations accréditées edupool.ch

➤ www.edupool.ch > Filières

Exemples de formations proposées par les associations professionnelles:

Assistant-e achats

➤ www.procure.ch

Collaborateur-trice dans la banque et la finance

➤ www.swissbanking-future.ch

Spécialiste en comptabilité immobilière

➤ www.svit.ch

Secrétaire médical-e

➤ www.orientation.ch/perfectionnement

Collaborateur-trice fiduciaire

➤ www.treuhandsuisse.ch

Collaborateur-trice dans une agence de voyages (après un changement de carrière)

➤ www.srv.ch

Se présenter à l'examen de fin d'apprentissage

Si vous avez accumulé une certaine expérience professionnelle, des connaissances et un savoir-faire dans le domaine commercial, vous pouvez vous présenter à l'examen de fin d'apprentissage AFP ou CFC sans avoir suivi la filière de forma-

tion réglementée (art. 32 OFPr). Pour être admis-e à cet examen (appelé «procédure de qualification»), il n'y a pas besoin de conclure un contrat d'apprentissage. Toutefois, au moment de l'examen, vous devez être au bénéfice d'au moins cinq ans d'expérience professionnelle, dont deux (pour l'AFP) ou trois (pour le CFC) dans le domaine commercial. Si vous réussissez l'examen, vous recevez l'AFP ou le CFC.

➤ www.orientation.ch/cfcpouradultes > **Admission directe à l'examen final**

Vous avez la possibilité d'acquérir les connaissances théoriques et/ou pratiques requises en suivant des cours parallèlement à votre activité. Ces cours durent en général entre un et deux ans. Vous pouvez ainsi vous préparer de manière ciblée à toutes les matières qui seront examinées dans le cadre de la procédure de qualification. Les écoles professionnelles commerciales et les écoles de commerce privées dispensent de tels cours.

Société suisse des employés de commerce

➤ www.secsuisse.ch/region/suisse-romande > **Offre (voir Écoles et centres de formation)**

Portails d'entrée cantonaux

Vous hésitez entre une admission directe à l'examen final et une validation des acquis de l'expérience? Prenez contact avec le portail d'entrée de votre canton. Des spécialistes vous donneront des informations et des conseils sur la meilleure voie à emprunter pour obtenir un titre de formation professionnelle initiale (AFP ou CFC).

➤ www.orientation.ch/cfcpouradultes
> **Portails d'entrée cantonaux**

Groupement suisse des écoles de commerce (GEC)

➤ www.gec-suisse.ch

Fédération suisse des écoles privées (FSEP)

➤ www.swiss-schools.ch

Il y a 19 branches de formation et d'examens dans la formation commerciale initiale. La branche dans laquelle vous passerez la partie entreprise de la procédure de qualification dépend des connaissances que vous avez acquises jusqu'ici. La plupart des candidate-s passent l'examen dans la branche Services et administration.

➤ www.formation-commerciale-initiale.ch > **Profession**

Faire valider ses acquis

Il existe un autre moyen d'obtenir un CFC d'employé-e de commerce sans effectuer un apprentissage classique, mais aussi sans passer les examens: faire reconnaître ses compétences par le biais de la validation des acquis de l'expérience (VAE). Pour réussir cette procédure, il est nécessaire de posséder un niveau de compétences qui se rapproche de celui exigé. Vous devez en outre avoir accumulé une expérience professionnelle d'au moins cinq ans, dont trois dans le domaine commercial.

Vous devrez établir un dossier de validation qui répertorie et documente les compétences opérationnelles acquises. Ce dossier sera ensuite examiné par des expert-e-s de la profession. Vous recevrez alors un rapport qui précise en détail

quelles sont les compétences reconnues. S'il y a des lacunes, ce qui n'est pas rare, celles-ci devront être comblées dans un délai de cinq ans par des formations complémentaires ciblées. Les expert-e-s pourront vous renseigner à ce sujet.

À noter qu'il n'y a pas de VAE pour l'AFP d'employé-e de commerce.

> www.orientation.ch/cfcpouradultes > **La validation des acquis en bref**

Obtenir un brevet fédéral sans CFC

Selon votre formation et votre expérience professionnelle antérieures, vous pouvez passer un examen professionnel menant à un brevet fédéral, cela même si vous ne possédez pas de CFC. Dans le domaine commercial, plusieurs examens professionnels

Bon à savoir

Subventions pour cours préparatoires aux examens fédéraux

Les personnes qui suivent des cours préparatoires aux examens fédéraux (brevets et diplômes fédéraux) peuvent demander un soutien financier à la Confédération. Elles se voient rembourser jusqu'à 50% des frais de cours si elles se présentent à l'examen.

> www.sbf.admin.ch/contributions

offrent cette possibilité: assistant-e de direction, gérant-e d'immeubles ou encore spécialiste de la conduite d'équipe. Renseignez-vous auprès de l'association professionnelle concernée pour connaître précisément les exigences.

➤ www.orientation.ch/cfcpouradultes > Possibilités dans la formation supérieure

Décrocher la matu pro et accéder à une HES

Si vous avez effectué un apprentissage d'employé-e de commerce ou dans un domaine apparenté (commerce de détail, par exemple), vous pouvez viser la maturité professionnelle, orientation économie et services. Donnés par les écoles professionnelles ou les écoles privées, les cours préparatoires peuvent être suivis en emploi ou à plein temps. La maturité professionnelle ouvre la voie à des études en économie dans les hautes écoles spécialisées (HES).

➤ www.orientation.ch/maturites > Maturité professionnelle

➤ www.orientation.ch/hes

➤ www.sbf.admin.ch/hes

Fréquenter une école supérieure

Si vous possédez un CFC d'employé-e de commerce ou si vous avez achevé un apprentissage dans un domaine apparenté, vous pouvez suivre une formation axée sur le commerce dans une école supérieure (ES). Fortement orientée vers la pratique, la formation dure entre deux et quatre ans, selon l'école et le type de cursus. Elle peut être suivie à plein temps ou en cours d'emploi, et mène à l'obtention d'un diplôme ES reconnu au niveau fédéral. Exemple: économiste d'entreprise diplômé-e ES.

➤ www.orientation.ch/ecoles-superieures

➤ www.sbf.admin.ch/es



Andreas Schönmann

41 ans, coach
en insertion
professionnelle

«La VAE m'a ouvert les portes du métier de mes rêves!»

«Suite à l'abandon de mon apprentissage, j'ai fait mon chemin dans la vie en occupant différents emplois: propriétaire du premier magasin végane de Suisse, directeur de succursales dans le commerce de détail, responsable de divers projets commerciaux..., je n'ai pas suivi un parcours linéaire.» La carrière d'Andreas Schönmann s'est agencée comme les pièces

d'un puzzle. Aujourd'hui, chacune d'elles se révèle précieuse pour son activité actuelle.

De demandeur d'emploi à coach pour chômeur-euse-s

Par deux fois, Andreas Schönmann s'est retrouvé sans emploi et a dû se tourner vers l'office régional de placement (ORP). «Désormais, je suis passé de l'autre

côté. En tant que coach, je soutiens les chômeur-euse-s de longue durée dans leur processus de candidature.» Grâce à toutes ses expériences, Andreas Schönmann dispose d'une grande connaissance du monde du travail et d'une vraie crédibilité dans sa fonction.

En tant que directeur de succursales de shops de stations-services, il a formé des apprenti-e-s et a réalisé qu'il aimait aider les gens à trouver leur voie professionnelle. Il a alors suivi une formation ES de formateur d'adultes. C'est à ce moment-là qu'a mûri son intention de travailler dans le domaine de l'insertion professionnelle.

CFC d'employé de commerce par VAE

«Malgré l'obtention de mon diplôme ES, j'ai dû attendre deux ans avant de pouvoir accéder à ce domaine, car on m'a dit que j'avais besoin d'un titre de formation professionnelle initiale. Après plusieurs rendez-vous à l'office d'orientation et à l'issue de la séance d'information sur la VAE, je me suis inscrit un peu à la dernière minute.» Sur la base de ses activités antérieures, Andreas Schönmann pouvait choisir entre le CFC d'employé de commerce et celui de gestionnaire du commerce de détail. Il a opté pour le premier.

«Dans la première partie de la procédure de VAE, nous avons travaillé en groupe sur la préparation du dossier de validation. Durant plusieurs après-midis, nous avons été accompagnés par des spécialistes de l'orientation. L'élaboration du dossier et la description des compétences ont nécessité passablement de temps.» Une fois son dossier bouclé, Andreas Schönmann a suivi des cours d'économie et de comptabilité à l'école professionnelle. Il a également dû passer un examen écrit et oral de langue. «Dans l'ensemble, j'ai trouvé les étapes de la VAE et l'accompagnement bien conçus. La procédure a duré douze mois au total.»

Valoriser à son tour la procédure

Cela fait maintenant cinq ans qu'Andreas Schönmann travaille sur mandat de l'ORP. Depuis deux ans, il est membre d'une équipe œuvrant au sein d'un organisme d'insertion professionnelle. «Pour obtenir ce poste, je devais obligatoirement être au bénéfice d'un CFC.» Lors de ses coachings, Andreas Schönmann n'hésite pas à valoriser à son tour les possibilités offertes par la VAE auprès de ses consultant-e-s. «En ce qui me concerne, elle m'a ouvert les portes du métier de mes rêves!»

La parole au spécialiste



Cornel Müller, coach de carrière, fondateur et directeur de la plateforme d'emploi Jobchannel

Quels sont les arguments pour et contre d'un passage au domaine commercial?

Les jobs dans le domaine commercial sont très convoités, cela depuis des dizaines d'années. Aujourd'hui encore, on entend souvent des parents dire à leurs enfants: «Fais un apprentissage commercial, tu seras en sécuri-

té!» Le domaine a de nombreux atouts à offrir: polyvalence, tâches attrayantes, possibilités de formation continue, perspectives de carrière, bon salaire, sécurité de l'emploi. Mais il y a aussi le revers de la médaille. Certains emplois et certaines activités du domaine commercial sont déjà affectés par la numérisation et le seront encore plus dans les années à venir. Le tournant numérique se manifeste désormais davantage dans les bureaux que dans les usines. Les tâches de routine, par exemple dans la comptabilité, sont particulièrement menacées.

Quels conseils donneriez-vous aux personnes qui envisagent de se reconverter dans le domaine commercial?

Elles doivent avoir un objectif clair. On en entend beaucoup dire: «J'aimerais passer à un travail de bureau.» Cela ne suffit pas. Il faut réfléchir au type de travail souhaité ou encore à la fonction visée, se renseigner sur les exigences, etc. Sans quoi il y a un risque de faire fausse route ou d'aboutir à une impasse. Si vous visez par exemple un poste à responsabilités dans les res-

sources humaines, vous pouvez opter pour une formation commerciale initiale, suivie d'un brevet fédéral (spécialiste RH, etc.), voire d'un diplôme fédéral.

«apprendre tout au long de la vie» n'est pas un vain mot, mais une nécessité. L'offre de formation est immense, plus que dans tout autre domaine.

Quelles sont les autres pistes à considérer avant de se lancer dans une reconversion?

Faites-vous une idée des postes vacants et des perspectives de carrière dans le domaine qui vous intéresse. Sur www.emploi-commercial.ch, vous trouvez toutes les offres d'emploi dans le domaine commercial. Il est possible de faire une recherche par type d'activité (conseil à la clientèle, marketing, vente, etc.). En analysant les différentes offres d'emploi, vous pourrez vous représenter concrètement votre futur job.

Comment s'assurer de bonnes perspectives de carrière après une reconversion?

Une réorientation passe presque toujours par une formation initiale ou continue. Souvent, cela implique de se former – parallèlement à son travail – pendant plusieurs années. Dans le domaine commercial, la devise

En savoir plus

- www.orientation.ch, pour toutes les questions concernant les places d'apprentissage, les professions et les formations
- www.adresses.csfo.ch, adresses des offices d'orientation et de la formation professionnelle
- www.formation-commerciale-initiale.ch, informations sur le champ professionnel commercial, ses formations et ses branches
- www.secsuisse.ch, Société suisse des employés de commerce
- www.orientation.ch/secteurs, vue d'ensemble des secteurs d'activité (voir en particulier Économie, management, commerce)
- www.orientation.ch/formations, vue d'ensemble des formations par niveaux
- www.orientation.ch/perfectionnement, base de données des formations continues
- www.shop.csfo.ch, publications du CSFO consacrées aux professions et aux formations existant en Suisse



Impressum

1^{re} édition 2022

© 2022 CSFO, Berne. Tous droits réservés.

Édition:

Centre suisse de services Formation professionnelle |
orientation professionnelle, universitaire et de
carrière CSFO

CSFO Éditions, www.csfo.ch, editions@csfo.ch

Le CSFO est une institution de la CDIP.

Enquête et rédaction: Regula Luginbühl, Jean-Noël
Cornaz, CSFO; Regula Zellweger, Obfelden

Traduction: Catherine Natalizia, Monsmier

Relecture: Natacha Antille, Association romande
des employés de commerce; Marianne Gattiker,
Saint-Aubin-Sauges

Photos: Maurice Grünig, Zurich

Graphisme et mise en page: Andrea Lüthj, CSFO

Impression: Cavelti, Gossau

Diffusion, service client:

CSFO Distribution, Industriestrasse 1,
3052 Zollikofen

Tél. 0848 999 002, distribution@csfo.ch,
www.shop.csfo.ch

N° d'article: LO2-3045 (1 exemplaire), LO2-3046
(paquet de 20 exemplaires). Cette brochure est
également disponible en allemand et en italien.

Nous remercions toutes les personnes et les
entreprises qui ont participé à l'élaboration de
ce document. Produit avec le soutien du SEFRI.

Avez-vous déjà songé à passer à un job commercial? De nombreuses raisons peuvent pousser à changer de profession ou de secteur d'activité pour emprunter l'un des chemins qui mène à un emploi administratif. Vous travaillez déjà dans le domaine commercial et souhaitez asseoir ou élargir vos compétences? Différentes possibilités s'offrent à vous en fonction de votre formation antérieure et de votre expérience professionnelle.

Cette brochure vous donne un aperçu des voies d'accès au domaine commercial et des perspectives d'évolution dans la branche. Inspirez-vous des personnes qui ont franchi le pas avant vous, en lisant les témoignages de trois d'entre elles.