

Services de l'automobile : plus de 450 postes à pourvoir dans la vente de pièces de rechange et d'accessoires !



Représentant 55% du chiffre d'affaires des ateliers en concession, la vente de pièces de rechange et d'accessoires est une activité moins connue des services de l'automobile mais ô combien essentielle ! Si elle compte 12 150 salariés répartis entre les concessions, les centres automobiles et les plateformes logistiques, 450 postes sont toujours à pourvoir dans ces différentes structures. La branche des services de l'automobile propose justement plusieurs dispositifs de formation pour se spécialiser dans ce secteur d'activité.

Un métier polyvalent en quête de notoriété

La vente de pièces de rechange et d'accessoires reste un métier de l'ombre dont les activités sont moins identifiées que celles d'autres métiers des services de l'automobile, au détriment des entreprises à la recherche d'alternants. Pourtant il offre l'opportunité de développer de multiples compétences - commerciales, logistiques, techniques – notamment en concession où la vente de pièces équivaut à 55% du chiffre d'affaires de l'atelier. Mais en plus de cette activité traditionnelle en concession, le développement de plateformes de distribution propose désormais un nouveau modèle du métier, avec une digitalisation des ventes et de la relation client ! À noter enfin que près d'un tiers des salariés du secteur ont déjà plus de 50 ans : cet indicateur souligne le

besoin à venir du renouvellement de la main-d'œuvre vieillissante (Voir : [Autofocus 99, le magasinage et la commercialisation des pièces de rechange](#)). 450 postes sont toujours à pourvoir en concessions, centres automobiles ou plateformes logistiques.

Des formations pour tout profil

Les portes d'entrées vers les métiers de la vente de pièces de rechange et d'accessoires sont nombreuses. La branche des services de l'automobile propose notamment un Titre à finalité professionnelle « Conseiller de vente PRA », rendant la certification accessible en contrat d'apprentissage, un CQP « Vendeur itinérant PRA » ou encore un CQP « Responsable des ventes PRA ». Le taux d'insertion dans ce secteur est d'ailleurs élevé puisque 91% des candidats ayant obtenu le CQP « Conseiller de vente PRA » en 2021 (devenu le TFP « Conseiller de vente PRA ») étaient en emploi dans les six mois qui ont suivi leur sortie de formation.

Les organismes de formation habilités au Titre à finalité professionnelle « Conseiller de vente PRA » :

GARAC - Ecole Nationale des Professions de l'Automobile

3, boulevard Gallieni

95100 - ARGENTEUIL

Institut National du Cycle et du Motocycle (INCM)

47, rue du Commandant Rolland

93350 - LE BOURGET

SEPR Entreprises et formations

46, rue du Professeur Rochaix

69006 - LYON

Technopolys

43, rue de l'Erier

73290 - LA MOTTE-SERVOLEX

CMA d'Alsace - Centre de Formation de l'Artisanat

21, rue Joseph Cugnot

68200 - MULHOUSE

CMAR de Bretagne - Campus de Dinan Aucaleuc

La Croix Fresche Blanc

22100 - DINAN

CFA Interprofessionnel de la CMA du Loiret (Centre-Val de Loire).

5, rue Charles Péguy

45000 - ORLEANS

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.

TOUTES NOS ACTUALITES SUR NOTRE SITE

www.anfa-auto.fr/actualites