

# Même les pros ont besoin de pros

**AMÉLIORER  
L'ATTRACTIVITÉ  
DU SECTEUR**

DE LA DISTRIBUTION  
DE MATÉRIAUX  
DE CONSTRUCTION

## Dossier de presse

Constructys et la FDMC lancent  
**une campagne de promotion**  
et d'attractivité des métiers  
en direction des jeunes.

 **DISTRIBUTEURS DE MATÉRIAUX  
DE CONSTRUCTION**

**COMPÉTENCES**

**> D'AVENIR**

  
**Constructys**

  
**FDMC**

  
**GOUVERNEMENT**  
*Liberté  
Égalité  
Fraternité*





# Sommaire

- 1 Édito
- 2 Renouveau et défis du secteur
- 3 Des métiers au cœur de l'innovation et du relationnel
- 4 Stratégie médiatique pour diversifier les recrutements du secteur
- 5 Chiffres clés et perspectives de recrutement
- 6 Initiatives existantes pour dynamiser le secteur

# Améliorer l'attractivité de notre secteur auprès des jeunes, un engagement partagé par Constructys et la FDMC



## 1 Édito

**Constructys et la Fédération des Distributeurs de Matériaux de Construction (FDMC)** unissent leurs voix pour promouvoir un secteur en pleine mutation, en parfaite adéquation avec les aspirations des jeunes générations. Ces derniers attendent de leur future carrière qu'elle leur offre à la fois des perspectives de développement professionnel et personnel, mais aussi du sens et un impact positif sur la société.

**Constructys, en tant qu'architecte du développement des compétences dans le secteur de la construction**, s'engage à promouvoir des parcours d'apprentissage dynamiques et adaptés aux enjeux actuels. **La FDMC, de son côté, met en lumière le rôle crucial des distributeurs de matériaux de construction**, véritables conseillers stratégiques pour les entreprises du bâtiment.

**Les jeunes souhaitent des environnements de travail flexibles, innovants et inclusifs, où passion, compétences et valeurs personnelles se rencontrent.** Pour répondre à ces critères et aux défis secteur, Constructys et la FDMC lancent des actions innovantes pour enrichir et valoriser les formations technologiques et professionnelles, en particulier via l'apprentissage. **Nous visons à approcher les sphères éducatives et économiques à travers tous les niveaux de formation et de diplômes, et à accroître l'attractivité des métiers dans le secteur de la distribution de matériaux de construction.**

Les métiers du secteur de la distribution de matériaux de construction se caractérisent par **une expertise technique approfondie et des relations humaines fortes**. Ils offrent la possibilité de devenir de véritables conseillers, favorisant ainsi une croissance significative tant sur le plan professionnel que personnel. Cette combinaison unique de connaissances techniques et de compétences relationnelles permet aux professionnels de s'épanouir dans un secteur où **les passerelles entre les métiers sont nombreuses et où les perspectives de carrière sont significatives**.

Les professionnels de la distribution vont bien au-delà de la simple vente de matériaux. En réalité, **ils constituent un maillon essentiel de la chaîne de l'innovation et de la transition écologique du secteur de la construction**. Leur rôle dépasse largement le cadre transactionnel ; ils agissent en **véritables conseillers de confiance auprès des entreprises de la construction**.

Cette campagne d'attractivité des métiers marque ainsi une étape importante dans le renouvellement de la convention de partenariat entre le ministère de l'Éducation nationale et de la Jeunesse et le ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, Constructys et la FDMC.

Elle est le résultat de nos efforts conjoints et de notre engagement profond. En exposant des parcours inspirants et des carrières prometteuses, nous souhaitons faire évoluer la perception du secteur et des métiers.



**Constructys**  
**Joël ELLEN**  
Président



**FDMC**  
**Marie ARNOUT**  
Présidente



## 2 Renouveau et défis du secteur

### Contexte actuel du marché du travail de la distribution de matériaux de construction

Ces dernières années, le secteur de la distribution de matériaux de construction fait face à **des défis en termes de renouvellement de la main-d'œuvre**, de diversification des profils et de développement des compétences.

Cette situation résulte d'une combinaison de facteurs, notamment **le vieillissement de la population salariée et un déficit de compétences spécialisées**. Ces derniers limitent la capacité du secteur à répondre efficacement aux exigences en constante évolution du marché de la construction.

Pour maintenir sa compétitivité et son innovation dans ce marché, **le secteur doit s'engager activement dans le rajeunissement et la diversification de sa main-d'œuvre**.

Cela nécessite **une ouverture proactive** pour faire découvrir ses métiers aux jeunes, dès la classe de 3<sup>e</sup>, une période clé où les élèves affinent leur projet personnel et s'orientent vers une filière d'études jusqu'au lycée et durant les études supérieures, en ciblant également **le public féminin et les personnes en reconversion**.

**Le secteur de la distribution de matériaux de construction, bien qu'essentiel, reste méconnu du grand public, et particulièrement des jeunes.**

Cette méconnaissance s'ancre dans la nature des activités du secteur, traditionnellement orientées vers les professionnels et les entreprises, laissant ainsi le consommateur final, et notamment la jeune génération, en marge de sa sphère d'influence.

**Ce déficit d'image auprès des jeunes se traduit par un manque d'attractivité, notamment en termes de talents émergents et de renouvellement de la main-d'œuvre.**

Dans ce contexte, la campagne de communication de Constructys et de la FDMC devient cruciale. Elle vise à remodeler l'image du secteur, en mettant en lumière ses atouts et ses opportunités, notamment auprès des jeunes. L'objectif est de susciter leur intérêt et de les inciter à explorer les carrières prometteuses au sein de ce secteur.

En mettant l'accent sur **les perspectives de carrière, les opportunités d'alternance**, ainsi que sur l'importance **du rôle de conseil des professionnels de la distribution de matériaux de construction**, la campagne doit permettre de s'ouvrir à des nouveaux talents plus jeunes et plus diversifiés.







**Même les pros  
ont besoin de pros**

NOUS FAISONS **PLUS**  
QUE DE DISTRIBUER  
DES MATÉRIAUX



## 3 Des métiers au cœur de l'innovation et du relationnel



Attaché  
technico-commercial



Chauffeur-livreur



Chef d'agence



Commercial  
sédentaire



Magasinier



Manager  
commercial



Manager d'équipe  
logistique



Vendeur-conseil



Vendeur-  
magasinier

Cette campagne souligne la diversité et la richesse des carrières dans la distribution de matériaux de construction. Elle met en avant l'expertise technique et les relations humaines fortes qui caractérisent ces métiers.

Au-delà de l'achat/vente, ces professions offrent la possibilité de devenir de véritables conseillers, permettant ainsi une croissance professionnelle et personnelle significative. Ces métiers, bien que souvent exercés dans de multiples secteurs du commerce, se distinguent dans la distribution par **une connaissance technique approfondie et une forte dimension relationnelle**. C'est cette combinaison unique qui permet aux professionnels de **grandir et de s'épanouir** dans un secteur où les passerelles entre les métiers sont nombreuses et où les perspectives de carrière sont significatives.

Les professionnels de la distribution vont bien au-delà de la simple vente de matériaux. En réalité, ils constituent **un maillon essentiel de la chaîne de l'innovation et de la transition écologique** du secteur de la construction. Leur rôle dépasse largement le cadre transactionnel ; ils agissent en **véritables conseillers de confiance** auprès des entreprises de la construction.



## 4 Stratégie médiatique pour diversifier les recrutements du secteur

Dans un marché où la concurrence pour attirer les talents s'intensifie, **une stratégie innovante prend forme**. Cherchant à captiver les jeunes, elle investit leurs espaces d'information et de divertissement habituels.

La campagne adopte une approche holistique. Elle ne se limite pas à de simples messages publicitaires, mais englobe une série d'actions coordonnées visant à transformer en profondeur la perception du secteur.

Cette stratégie vise à renouveler les canaux de recrutement et à créer un changement significatif en touchant tous les aspects liés à l'image du secteur, de l'attraction des talents à la communication intergénérationnelle, en passant par le développement professionnel.

La campagne s'adresse directement aux jeunes de 14 à 25 ans, ainsi qu'aux prescripteurs de l'orientation. Elle ne se contente pas de promouvoir des métiers, mais vise à **construire une image positive et inspirante du secteur**, soulignant la synergie entre l'énergie juvénile et la sagesse de

l'expérience ainsi que son ouverture à la diversité. Les messages clés de la campagne sont conçus pour résonner avec son public. Ils mettent en lumière la diversité des interactions humaines et professionnelles, la valeur inestimable de l'expertise, l'importance cruciale de la confiance et de la reconnaissance dans un milieu professionnel BtoB.

La stratégie de communication adoptée est aussi dynamique que diversifiée. Elle s'étend sur les réseaux sociaux – de Facebook à Snapchat pour maximiser la visibilité du secteur et de ses métiers. La campagne d'influence, menée en collaboration avec des micro-influenceurs et des partenaires (*Loopsider* et *Maintenant j'aime le lundi*), offre des exemples concrets et des histoires de réussite qui éveillent la curiosité et l'ambition des cibles.

La campagne déployée par Constructys et la FDMC va au-delà du digital. Elle s'étend sur tout le territoire avec des actions complémentaires et tangibles. Des affichages et des participations ciblées dans des salons d'orientation professionnelle créent une synergie avec les initiatives en ligne. Cette approche coordonnée garantit une interaction directe et enrichissante, non seulement avec les entreprises du secteur, mais aussi avec les cibles en recherche d'orientation ou de reconversion.

Lien vers le  
Kit com

**Même les pros ont besoin de pros**

**NOUS FAISONS PLUS QUE DE DISTRIBUER DES MATÉRIAUX**

- Attaché technico-commercial**  
Actif, communicant et stratège  
Il gère un portefeuille clients dans un secteur défini, analyse les besoins et activités. Sa force réside dans la qualité de ses interactions. Il visite régulièrement les clients et assure une communication fluide. Le visage de l'entreprise.
- Chauffeur-livreur**  
Dynamique, responsable et polyvalent  
Essentiel dans le service commercial de l'agence, le chauffeur-livreur effectue des livraisons en respectant scrupuleusement les procédures, règles de conduite et de sécurité. L'expert du transport de matériaux.
- Chef d'agence**  
Gestionnaire, leader et innovateur  
Le chef d'agence joue un rôle crucial en pilotant la gestion économique, administrative et commerciale de l'agence ou du dépôt, agissant comme le principal intermédiaire entre la direction et l'agence. Le capitaine de l'équipe.
- Commercial sédentaire**  
Expert en communication, prospection et organisation  
Ce professionnel est responsable de la gestion d'un portefeuille de clients pour un ou plusieurs technico-commerciaux, offrant des conseils sur diverses gammes de produits. Le roi du client-roi.
- Magasinier**  
Spécialiste en logistique, service client et travail d'équipe  
Le magasinier joue un rôle clé dans la gestion des stocks, de la réception à l'expédition des produits, tout en assurant un service client de qualité sur le point de vente. Un poste de terrain clé.
- Manager commercial**  
Capitaine, stratège et esprit d'équipe  
Il anime le quotidien de son équipe pour maximiser la satisfaction client et optimiser la façon de travailler. Garant des résultats qualitatifs et quantitatifs. Le cœur de la team commerciale.
- Manager d'équipe logistique**  
Leader, organisateur et animateur  
Ce rôle implique la coordination de l'équipe logistique pour garantir une satisfaction client optimale et l'amélioration des conditions de travail. Un organisateur né.
- Vendeur-conseil**  
Expert en vente, conseil et relation client  
Ce professionnel est responsable de l'accueil et de l'accompagnement des clients au comptoir, en identifiant leurs besoins et en leur fournissant des conseils techniques pour finaliser les ventes. Toujours dans l'action.
- Vendeur-magasinier**  
Vendeur, gestionnaire de stock et au service des clients  
Il accueille les clients, analyse leurs besoins, analyse leurs demandes et propose son expertise technique. Le roi du bon conseil.

**Emplois, Formations, Carrières**

**DISTRIBUTEURS DE MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION**

**COMPÉTENCES**

**> D'AVENIR**

Constructys FDMC GOUVERNEMENT





## 5 Chiffres clés et perspectives de recrutement

**4 260**  
entreprises

**90 400**  
salariés

**95 %**  
salariés en CDI

**9,3 ans**  
d'ancienneté  
moyenne

**48 %** travaillent dans  
des entreprises de  
300 salariés et plus

**42 ans**  
d'âge moyen

**4 %**  
d'alternants

**74,5 %**  
d'hommes

Les difficultés de recrutement concernent tous les métiers. Toutefois, elles sont plus importantes pour les chauffeurs-livreurs [58 %], les emplois non repères [58 %], ainsi que les attachés technico-commerciaux [52 %].

Sur le nombre d'embauches jugées difficiles, près de 30 % concernent les attachés technico-commerciaux et un quart les magasiniers.

**Environ 20 000 recrutements par an.**

source : Données 2022 :

<https://observatoire-negoce-materiauxdeconstruction.fr/wp-content/uploads/2023/12/Rapport-de-Branche-2023.pdf>

## 6 Initiatives existantes pour dynamiser le secteur

**Constructys** et la **Fédération des Distributeurs de Matériaux de Construction (FDMC)** se sont engagés dans une série d'actions concrètes visant à revitaliser le secteur et à le rendre plus attractif pour les jeunes et les professionnels.

### Des parcours accompagnés

Une communication renforcée sur les études et certifications liées aux métiers du secteur auprès des équipes éducatives afin de mieux accompagner les parcours professionnels des élèves et étudiants en voie scolaire ou en voie d'apprentissage.

### L'entrepreneuriat favorisé

Des initiatives favorisant l'esprit d'entreprendre, en direction de tous les publics, en particulier auprès du public féminin et dans tous les territoires.

### Des formations de qualité

Des actions pour développer la qualité des formations (actualisation des connaissances quant aux évolutions techniques, réglementaires ou économiques des secteurs auprès des équipes pédagogiques).

### Des compétences valorisées

Des actions de promotion en faveur de la formation tout au long de la vie à destination des entreprises et des salariés.

### Un accueil facilité

Des actions en faveur du développement de la formation en milieu professionnel et de l'apprentissage afin de faciliter l'accueil en stage, en apprentissage et en période de formation en milieu professionnel des élèves, lycéens et étudiants.



## À propos de...

**Constructys est l'Opérateur de compétences de la Construction et contribue au développement de la formation professionnelle des salariés des branches du Bâtiment, du Négoce des matériaux de construction et des Travaux Publics.**

Constructys est au service de ses **249 562 entreprises adhérentes** et **1 571 431 salariés**. Acteur de référence dans le champ de l'emploi et de la formation, Constructys propose des solutions concrètes et adaptées aux entreprises pour favoriser le développement des compétences.

Constructys mène ce travail essentiel auprès de ses entreprises adhérentes pour faciliter l'accès à la qualification et à la certification, sécuriser les parcours professionnels, anticiper les évolutions du secteur, notamment en matière de transition numérique et environnementale, et accompagner les métiers de demain.

Parmi ses autres missions, **Constructys développe l'alternance et appuie les branches professionnelles dans l'ingénierie de certification et la Gestion prévisionnelle des emplois et des compétences (GPEC)** sectorielles.

En 2023, Constructys a financé le parcours de près de 445 000 stagiaires.

En savoir plus : [www.constructys.fr](http://www.constructys.fr)



**La Fédération des Distributeurs de Matériaux de Construction (FDMC) est l'organisation professionnelle représentative des distributeurs de matériaux de construction.**

Elle agit au cœur de la filière constructive et représente une branche de **92 350 actifs** et **4 260 entreprises\***, pour un **chiffre d'affaires supérieur à 21 milliards d'euros**. La FDMC gère la convention collective du négoce des matériaux de construction et de bois en lien avec les partenaires sociaux.

En savoir plus : [www.fdmc.org](http://www.fdmc.org)

\* Alteral, Batila, Batiman, Bigmat, Chausson Matériaux, Gedimat, France Matériaux, MCD, Saint-Gobain Distribution Bâtiment France, SIG France, Starmat, Tout Faire.



## Contacts presse

**Cihem Gharbi**

[c.gharbi@unicorp.fr](mailto:c.gharbi@unicorp.fr)

Mob : 06 10 71 14 15

**Laurence Petit**

[lpetit@fdmc.org](mailto:lpetit@fdmc.org)

Tél : 01 45 48 91 67

RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX



[WWW.AVENIR-DISTRIBUTEURS-CONSTRUCTION.FR](http://WWW.AVENIR-DISTRIBUTEURS-CONSTRUCTION.FR)

**DISTRIBUTEURS DE MATÉRIAUX  
DE CONSTRUCTION**

**COMPÉTENCES**

**> D'AVENIR**

