



KIT PÉDAGOGIQUE ENSEIGNANTS

Les distributeurs de matériaux de construction

PARCOURS AVENIR

#Orientation

#Métiers

#Force de vente

#Management

#Logistique

#Alternance

#Formations

#Collège

#Lycée



**DISTRIBUTEURS DE MATÉRIAUX
DE CONSTRUCTION**

COMPÉTENCES

> D'AVENIR


Constructyts

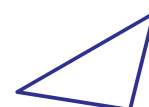

FDMC


GOUVERNEMENT
Liberté
Égalité
Fraternité



SOMMAIRE

INTRODUCTION	3
SÉANCE 1 : DÉCOUVRIR LE SECTEUR DES DISTRIBUTEURS DE MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION	4
Activité 1 : reconnaître un distributeur de matériaux de construction	
Activité 2 : identifier la bonne définition	
Activité 3 : citer des matériaux de construction pour construire une maison	
Activité 4 : indiquer les matériaux utilisés pour chaque construction	
SÉANCE 2 : EXPLORER LES MÉTIERS DU SECTEUR	27
Activité 1 : identifier les familles de métier	
Activité 2 : identifier un métier à partir d'une action	
Activité 3 : retrouver les missions et compétences propres à chaque métier	
Activité 4 : trouver l'intrus	
SÉANCE 3 : APPROFONDIR LES MÉTIERS ET PRENDRE CONNAISSANCE DES PARCOURS DE FORMATION	51
Activité 1 : diplômes et métier envisagé	
Activité 2 : serious game	
Activité 3 : vidéos	
RESSOURCES PÉDAGOGIQUE	62



INTRODUCTION



Description de la séquence

Cette séquence pédagogique est destinée aux classes de 5ème, 4ème, 3ème et aux lycées. Elle s'inscrit dans le cadre du Parcours Avenir pour permettre aux élèves de construire leur projet d'orientation scolaire et professionnelle.

Elle a vocation, d'une part, à faire découvrir aux élèves le secteur des distributeurs de matériaux de construction et ses 9 métiers clés, par le biais :

- d'exercices de mises en pratique,
- d'un serious game,
- de vidéos.

Et d'autre part, à faciliter leurs échanges avec des professionnels à travers des séances (sous forme de visio-conférences) de «Live métier» et de « Visite virtuelle d'entreprise ».

Il s'agit d'un programme de 3 séances à réaliser en classe, en salle informatique, ou soit au sein du centre de documentation et d'information de l'établissement :

- **Séance 1 : découvrir le secteur des distributeurs de matériaux de construction**
- **Séance 2 : explorer les métiers du secteur**
- **Séance 3 : approfondir les métiers et prendre connaissance des parcours de formation**

Vous êtes invités à vous saisir de cette séquence en l'adaptant, comme vous le souhaitez, aux heures dédiées à l'orientation et à la découverte des métiers dans le cadre du Parcours Avenir. L'ensemble des ressources pédagogiques mis à disposition ont été indexées à la suite de la 3ème séance. Elles peuvent être consultées en séance si besoin, ou sur le temps libre des élèves.



Objectifs de la séquence

Cette séquence s'inscrit dans les objectifs du **Parcours Avenir pour la découverte des métiers dans les collèges et les lycées, dès la classe de 5ème**. L'objectif de ces trois séances vise, en premier lieu, à offrir aux élèves une meilleure compréhension du fonctionnement du monde du travail appliqué au secteur des distributeurs de matériaux de construction.

Ensuite, il s'agit d'approfondir les connaissances sur ce secteur et ces métiers pour ouvrir l'horizon des élèves tout en élevant leur ambition scolaire et professionnelle.



SÉANCE 1

Découvrir le secteur des distributeurs de matériaux de construction



Description de la 1ère séance

Cette première séance est dédiée à la découverte du secteur des distributeurs de matériaux de construction. Il s'agit ici d'identifier ce qu'est un distributeur de matériaux de construction et de comprendre son activité.

Cette séance s'attachera, ensuite, à montrer la diversité des matériaux de construction, et mettra en évidence les nombreux projets de construction qui peuvent être réalisés à partir de matériaux de construction. Aussi, face aux enjeux du réchauffement climatique, l'impact environnemental des matériaux de construction (fabrication, transport, etc.) sera un point d'attention.

4 activités vous sont proposées :

- **Activité 1, quiz visuel** : reconnaître un distributeur de matériaux de construction
- **Activité 2, suite logique** : identifier la bonne définition
- **Activité 3, brainstorming** : citer des matériaux pour construire une maison
- **Activité 4, réflexion** : indiquer les matériaux utilisés pour chaque construction

Objectif général de la séance : découvrir la diversité des métiers du secteur de la distribution de matériaux de construction.

Repères



Temps
55min



Niveaux
5ème, 4ème, 3ème,
2nde



Matière
découverte des métiers dans le
cadre du Parcours Avenir



Parcours Avenir
offrir une meilleure
compréhension du
monde économique et
professionnel

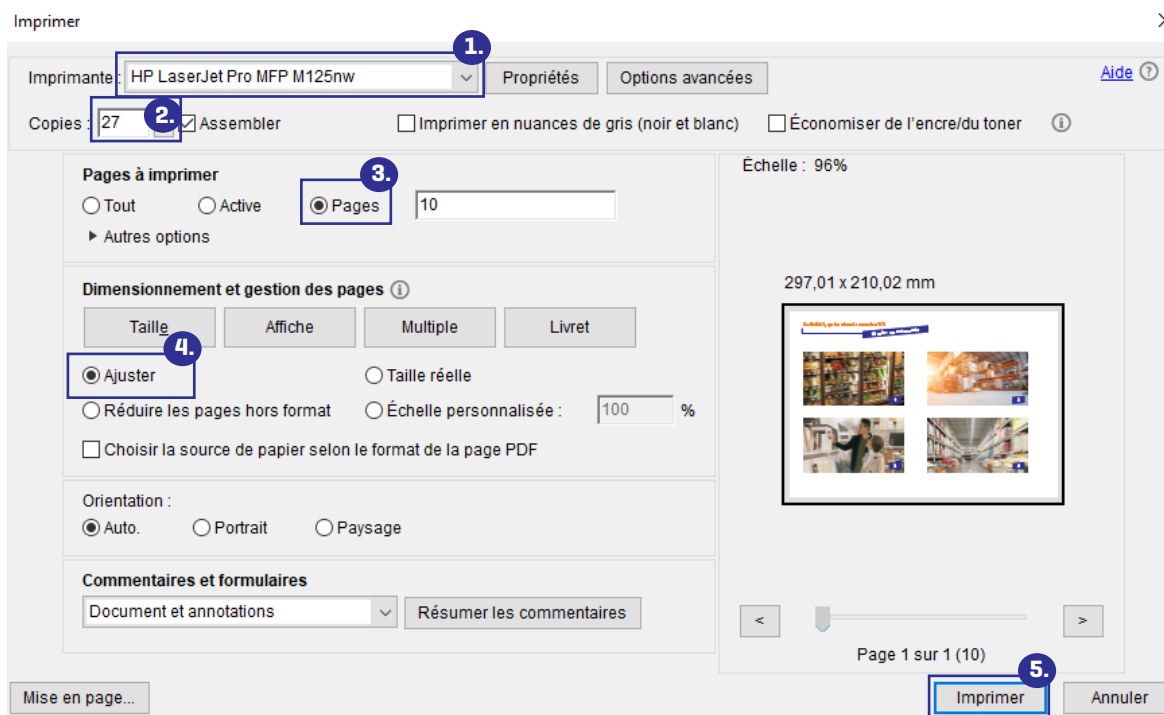
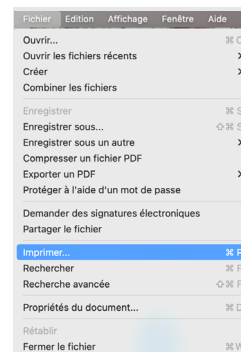


Matériel nécessaire
Pour les enseignants : le kit pédagogique téléchargé
en PDF, un ordinateur, un vidéoprojecteur, un
photocopieur, un tableau mural
Pour les élèves : des feuilles de papier et un stylo, ou
un ordinateur

Mode opératoire pour imprimer une page :

Une boîte de dialogue s'ouvre similaire à celle-ci-dessous :

- 1.** Sélectionnez votre imprimante (ce ne sera pas le même nom que sur l'exemple ci-dessous).
- 2.** Indiquez le nombre de copies voulu.
- 3.** Sélectionnez bien « Pages ».
- 4.** Précisez le numéro de la page que vous souhaitez imprimer, par précaution cliquez bien sur le bouton « ajuster » pour s'assurer de la bonne mise en page.
- 5.** Cliquez sur « imprimer ».



Introduction de la séance :

5 min – en classe entière

■ Qu'est-ce qu'un distributeur de matériaux de construction ?

Le distributeur de matériaux de construction, appelé aussi, Négociant de matériaux de construction, négocie des prix auprès de fournisseurs afin d'acheter des matériaux de construction en grande quantité pour ensuite les vendre à ses clients.

■ Que vend un distributeur de matériaux de construction ?

Les distributeurs de matériaux de construction commercialisent des produits comme du sable, du gravier, des canalisations, du béton, du ciment, du bois, des briques, des tuiles, des ardoises, des produits d'isolation (thermique et acoustique), d'étanchéité, de chauffage, d'aménagement extérieur (terrasse, clôture, ...), du carrelage, des portes, des fenêtres, de l'outillage, etc. Ils peuvent faire le choix de vendre tous types de matériaux de construction ou de se spécialiser dans un domaine : l'isolation, la couverture (le toit), le chauffage/sanitaire, la vente et la pose de fenêtres/ portes/volets, la cuisine, la menuiserie, etc.

■ Quels sont les clients d'un distributeur de matériaux de construction ?

Les principaux clients des distributeurs de matériaux de construction sont les professionnels de la construction : les entreprises du BTP (Bâtiment et Travaux Publics). Néanmoins, des particuliers peuvent également faire partie de sa clientèle.



Pour résumer !

- Au cœur de la filière de la Construction, les distributeurs de matériaux de construction vendent les produits destinés à approvisionner les chantiers pour bâtir et rénover l'habitat. Sans approvisionnement des chantiers, les ouvriers ne pourraient plus travailler, car sans matériaux de construction ils ne pourraient pas construire de maison, d'école, d'hôpital, de parking, de cinéma...
- Aussi, les distributeurs de matériaux de construction assurent un rôle essentiel de conseil auprès des professionnels du BTP et du grand public, notamment en matière d'enjeux environnementaux. En effet, la fabrication, le transport, le stockage ou encore la commercialisation des matériaux de construction génèrent des gaz à effet de serre responsables du dérèglement climatique. Pour envisager un avenir durable de la construction, les distributeurs de matériaux proposent des solutions pour accélérer la transition énergétique et écologique.



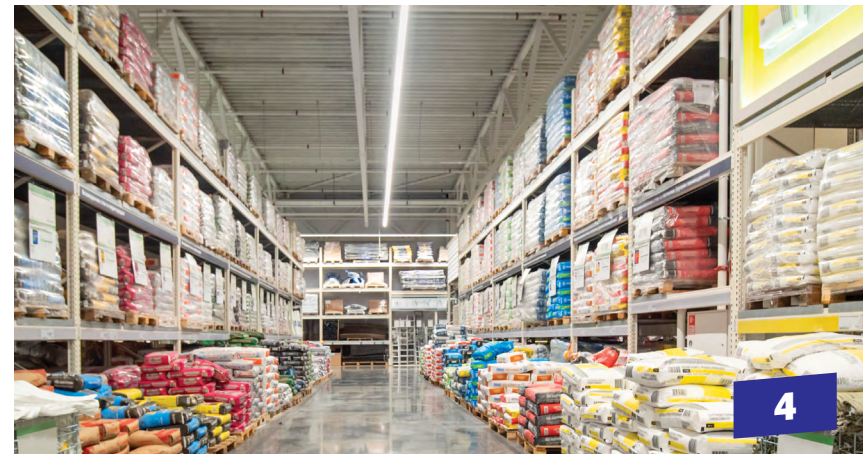
Activité 1, quiz visuel : reconnaître un distributeur de matériaux de construction

10 min – en classe entière

- **Conseil à l'enseignant :** partagez les premières images aux élèves via un vidéoprojecteur, et laissez quelques minutes de réflexion à l'ensemble de la classe. Puis, oralement, procédez à la correction : au hasard, interrogez un élève pour chaque visuel. Ensuite, demandez-lui les indices qui lui ont permis de reconnaître, ou non, un distributeur de matériaux de construction. Faites de même pour la 2ème fiche exercice, avec la suite d'images.
- **Activité de l'élève :** il est attendu que chaque élève regarde les images et devine lesquelles sont des distributeurs de matériaux de construction. L'élève interrogé partage sa réponse à la classe.
- **Consigne à l'élève :** pour chaque image, devinez lesquelles font référence aux distributeurs de matériaux de construction, et expliquez quels indices présents sur l'image vous ont permis de répondre.



Activité 1, quiz visuel : exercice 1/2



Activité 1, quiz visuel : correction 1/2



Activité 1, quiz visuel : exercice 2/2



Activité 1, quiz visuel : correction 2/2



Activité 2, suite logique : identifier la bonne définition

10 min – par petits groupes

■ **Conseil à l'enseignant** : en plus, de projeter la page d'exercice au tableau, prévoyez de faire des photocopies de l'exercice ([mode opératoire pour imprimer](#)) pour partager les phrases à compléter aux groupes d'élèves que vous aurez formés.

Distribuez à chaque groupe la page d'exercice, et laissez quelques minutes de réflexion à l'ensemble de la classe avant de procéder à la correction. Puis, procédez oralement à la correction : pour chaque phrase à compléter, interrogez un élève d'un groupe et demandez-lui quels éléments lui ont permis de choisir la bonne réponse et d'éliminer les mauvaises.

■ **Activité de l'élève** : il est attendu des élèves qu'ils lisent les différentes possibilités de réponse et qu'ils choisissent celle qui leur semblera la plus logique.

■ **Consigne à l'élève** : parmi les propositions, choisissez celle qui vous permet de définir le mieux le secteur des distributeurs de matériaux de construction.



Activité 2, suite logique : exercice

A. Les distributeurs de matériaux...

1. proposent des plans de construction aux entreprises de leur région.
2. vendent les produits destinés à bâtir et rénover l'habitat, mais aussi à approvisionner les chantiers.
3. distribuent des produits gratuitement pour faire leur publicité.

B. Ils conseillent les professionnels du secteur...

1. ainsi que les collectivités territoriales pour les soutenir dans l'urbanisation des villes.
2. ainsi que les particuliers souhaitant faire des travaux chez eux.
3. de la restauration et du tourisme afin d'améliorer la prise en charge des touristes lors des périodes estivales.

C. Ils ont apporté des solutions adaptées...

1. pour construire les équipements des Jeux Olympiques 2024.
2. pour préparer et éduquer la population sur les bâtiments à construire en cas de séisme.
3. aux entreprises du BTP afin de réaliser des travaux qui améliorent et accélèrent la transition énergétique que nous vivons.

Activité 2, suite logique : correction

A. Les distributeurs de matériaux...

1. proposent des plans de construction aux entreprises de leur région.

2. vendent les produits destinés à bâtir et rénover l'habitat, mais aussi à approvisionner les chantiers.

3. distribuent des produits gratuitement pour faire leur publicité.

B. Ils conseillent les professionnels du secteur...

1. ainsi que les collectivités territoriales pour les soutenir dans l'urbanisation des villes.

2. ainsi que les particuliers souhaitant faire des travaux chez eux.

3. de la restauration et du tourisme afin d'améliorer la prise en charge des touristes lors des périodes estivales.

C. Ils apportent des solutions adaptées...

1. pour construire les équipements des Jeux Olympiques 2024.

2. pour préparer et éduquer la population sur les bâtiments à construire en cas de séisme.

3. aux entreprises du BTP afin de réaliser des travaux qui améliorent et accélèrent la transition énergétique que nous vivons.

Activité 3, brainstorming : citer des matériaux de construction pour construire une maison

15 min – en binôme

- **Conseil à l'enseignant :** formez des binômes, et distribuez leurs les 2 feuilles d'exercices ([mode opératoire pour imprimer](#)). Ensuite, invitez les élèves à se concerter par binôme sur cet exercice. Précisez-leur que l'exercice se fait en deux temps.

D'abord, chaque binôme doit écrire sur la 1ère page d'exercice les matériaux de construction d'une maison qu'il connaît. Si vous sentez que les élèves ne sont pas inspirés, et qu'ils n'identifient pas d'eux-mêmes les matériaux de construction d'une maison, vous pouvez leur projeter la page « **Complément d'information** » ([voir page suivante](#)) montrant des visuels d'habitation, ou leur donner des indices en leur posant des questions comme : « Avec quoi sont fabriqués les murs d'une maison ? », « Une porte peut être faite avec différents matériaux ? Lesquels ? », « Que retrouve-t-on sur un toit ? ». A la fin du temps imparti, interrogez oralement des binômes, et notez au tableau les matériaux cités.

Ensuite, sur la 2ème page d'exercice, les élèves doivent associer pour chaque matériau de construction leurs avantages et inconvénients : à nouveau laissez leur un temps de réflexion pour effectuer l'exercice. Puis, procédez à la correction en interrogeant oralement les groupes.

- **Activité de l'élève :** il est attendu des élèves qu'ils listent les matériaux de construction d'une maison sur la 1ère fiche d'exercice, et qu'ils associent ensuite, sur la 2ème fiche d'exercice, pour les 7 matériaux indiqués, les avantages et inconvénients qui leur sembleront les plus logiques.
- **Consigne à l'élève :** selon vous, quels sont les matériaux les plus utilisés pour construire une maison ? Pour chacun des 7 matériaux de construction présentés, reliez leurs points forts et leurs points faibles.
- **Complément d'information :** en plus de l'exercice et de sa correction, vous avez aussi une page proposant un complément d'information ([voir page suivante](#)) que vous pouvez projeter pour guider les élèves dans la 1ère partie de l'exercice : cette page montre la diversité des matériaux pouvant être utilisés pour construire une maison.



Activité 3, brainstorming : complément d'information



Activité 3, brainstorming : exercice 1/2

Selon vous, quels sont les matériaux les plus utilisés pour construire une maison ?

■ -----

■ -----

■ -----

■ -----

■ -----

■ -----

■ -----

■ -----

■ -----

■ -----

Activité 3, brainstorming : exercice 2/2

Le parpaing



Le bois



- 1.** Les + : durable, naturelle, nécessite peu d'entretien, écologique
Les - : cher, mauvaise isolation thermique
Les + : durable, naturelle, nécessite peu d'entretien, écologique
Les - : cher, mauvaise isolation thermique

- 4.** Les + : écologique, légère, naturelle, biodégradable, bon isolant thermique
Les - : mauvaise résistance à l'humidité, peu de constructeur professionnel utilisant ce matériau

Le béton



La pierre



- 2.** Les + : écologique, légère, facile à poser, bon régulateur thermique
Les - : prix plus élevé que le parpaing ou le béton

- 5.** Les + : bon isolant phonique, résiste aux flammes et à l'humidité
Les - : peu écologique, élément transformé

La brique



La paille



- 3.** Les + : économique, facile à poser, solide, résiste aux flammes comme le béton
Les - : mauvais isolant thermique et acoustique, peu écologique

- 6.** Les + : renouvelable, recyclable, beaucoup plus écologique que le métal
Les - : faible résistance à l'humidité, prix élevé, nécessite un gros entretien

Activité 3, brainstorming : correction

Le parpaing



- 3.** Les + : économique, facile à poser, solide, résiste aux flammes comme le béton
Les - : mauvais isolant thermique et acoustique, peu écologique

Le béton



- 5.** Les + : bon isolant phonique, résiste aux flammes et à l'humidité
Les - : peu écologique, élément transformé

La brique



- 2.** Les + : écologique, légère, facile à poser, bon régulateur thermique
Les - : prix plus élevé que le parpaing ou le béton

Le bois



- 6.** Les + : renouvelable, recyclable, beaucoup plus écologique que le métal
Les - : faible résistance à l'humidité, prix élevé, nécessite un gros entretien

La pierre



- 1.** Les + : durable, naturelle, nécessite peu d'entretien, écologique
Les - : cher, mauvaise isolation thermique

La paille



- 4.** Les + : écologique, légère, naturelle, biodégradable, bon isolant thermique
Les - : mauvaise résistance à l'humidité, peu de constructeur professionnel utilisant ce matériau

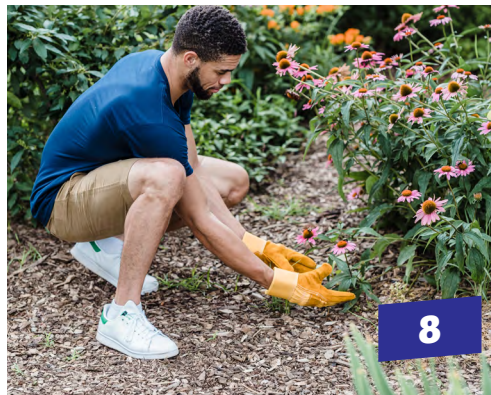
Activité 4, réflexion : indiquer les matériaux utilisés pour chaque construction

10 min - par petits groupes

- **Conseil à l'enseignant :** formez des petits groupes d'élèves, et invitez les élèves à regarder les photos puis à se concerter par groupe sur la bonne réponse à apporter. Projetez la page d'exercice avec les visuels pour partager l'exercice aux élèves, et laissez quelques minutes de réflexion à l'ensemble de la classe avant de procéder à la correction. Vous pouvez aussi distribuer des photocopies de l'exercice ([mode opératoire pour imprimer](#)). Interrogez les groupes, et notez au tableau les matériaux cités pour chaque construction.
- **Activité de l'élève :** il est attendu des élèves qu'ils se mettent d'accord en groupe et devinent par eux-mêmes le matériau de construction principal pour chaque visuel.
- **Consigne à l'élève :** pour chacune des constructions, citez les principaux matériaux de construction utilisés.



Activité 4, réflexion : exercice



Activité 4, réflexion : correction





Conclusion

de la 1ère séance

5 min – en classe entière

Contrairement aux enseignes de bricolage, bien connues du grand public, les distributeurs de matériaux de construction vendent en majorité aux professionnels du bâtiment et des travaux publics.

Pour approvisionner leurs chantiers, ces derniers achètent de grande quantité de matériaux de construction, contrairement aux particuliers. En effet, un constructeur, qui a pour projet de construire un centre commercial aura un besoin en matériaux de construction beaucoup plus important qu'une famille souhaitant rénover elle-même sa salle de bain par exemple.

A l'ère de la construction eco-responsable et en réponse à une demande toujours croissante de projets de construction, il est important de privilégier les « éco-matériaux ». On entend par « éco-matériaux » : les matériaux de construction qui s'inscrivent dans une démarche globale de développement durable et qui sont :

- issus d'une ressource durablement renouvelable [le sable est tellement utilisé pour fabriquer du béton, que, dans certaines régions du monde, les plages reculent, voire disparaissent, il n'est donc pas un éco-matériaux],
- durables dans le temps [sans avoir à reconstruire trop souvent],
- faibles ou neutres en termes d'impacts environnementaux et énergétiques sur tout leur cycle de vie [extraction, transformation, fabrication, stockage, transport, construction, entretien, recyclage...] afin de limiter les émissions de gaz à effet de serre
- recyclables ou réutilisables facilement,
- sains et qui ne génèrent pas d'impact négatif sur la santé de ceux qui les fabriquent ou les mettent en œuvre [ouvriers ou artisans] comme de ceux qui l'utilisent [habitants d'une maison],
- sécurisés et performants comme les matériaux classiques : résistance structurelle, résistance au feu, à l'humidité...],
- fabriqués localement.

Les principaux éco-matériaux :

- Le bois (lorsqu'il n'est pas issu de la déforestation)
- La brique
- La paille
- La terre crue
- La pierre naturelle
- L'argile
- Le chanvre
- La chaux
- Le liège
- La laine de mouton
- Le bambou
- Le lin

Ces matériaux peuvent être utilisés à chaque étape de la construction d'un bâtiment : pour le gros œuvre et la structure, l'isolation, les finitions ou encore dans les colles et les peintures, et même pour la décoration !

Pour en savoir plus sur le secteur des distributeurs de matériaux de construction, les métiers et les formations accessibles, rendez-vous sur :

- **le site web : avenir-distributeurs-construction.fr**
- **la chaîne Youtube : [distributeurs de matériaux de construction](https://www.youtube.com/distributeurs-dematériauxdeconstruction)**
- **le compte Instagram : [@competences_davenir](https://www.instagram.com/competences_davenir)**
- **le compte LinkedIn : [distributeurs de matériaux de construction/compétences d'avenir](https://www.linkedin.com/company/distributeurs-dematériauxdeconstruction-competences-davenir/)**



SÉANCE 2

Explorer les métiers du secteur



Description de la 2ème séance

Cette deuxième séance est dédiée à la découverte des métiers appartenant au secteur des distributeurs de matériaux de construction. Il s'agit de faire comprendre aux élèves le fonctionnement d'un point de vente de matériaux de construction ainsi que le rôle de chaque métier au sein de celui-ci. Les compétences, le savoir-être et les qualités nécessaires pour chaque profession seront abordés.

4 activités vous sont proposées :

- **Activité 1, carte mentale** : identifier les familles de métier
- **Activité 2, schéma** : identifier un métier à partir d'une action
- **Activité 3, quiz** : retrouver les missions et compétences propres à chaque métier
- **Activité 4, bilan** : trouver l'intrus

Objectif général de la séance : découvrir la diversité des métiers du secteur de la distribution de matériaux de construction.

Repères



Temps
55min



Niveaux
5ème, 4ème, 3ème,
2nde



Matière
découverte des métiers dans le
cadre du Parcours Avenir



Parcours Avenir
offrir une meilleure
compréhension du
monde économique et
professionnel



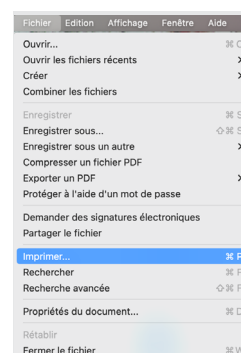
Matériel nécessaire

Pour les enseignants : le kit pédagogique téléchargé en PDF, un ordinateur, un vidéoprojecteur, un photocopieur, un tableau mural
Pour les élèves : des feuilles de papier et un stylo, ou un ordinateur

Les exercices et les corrections sont présentés en format paysage pour faciliter une bonne projection en classe. Ils peuvent aussi être imprimés, en suivant le mode opératoire ci-après.

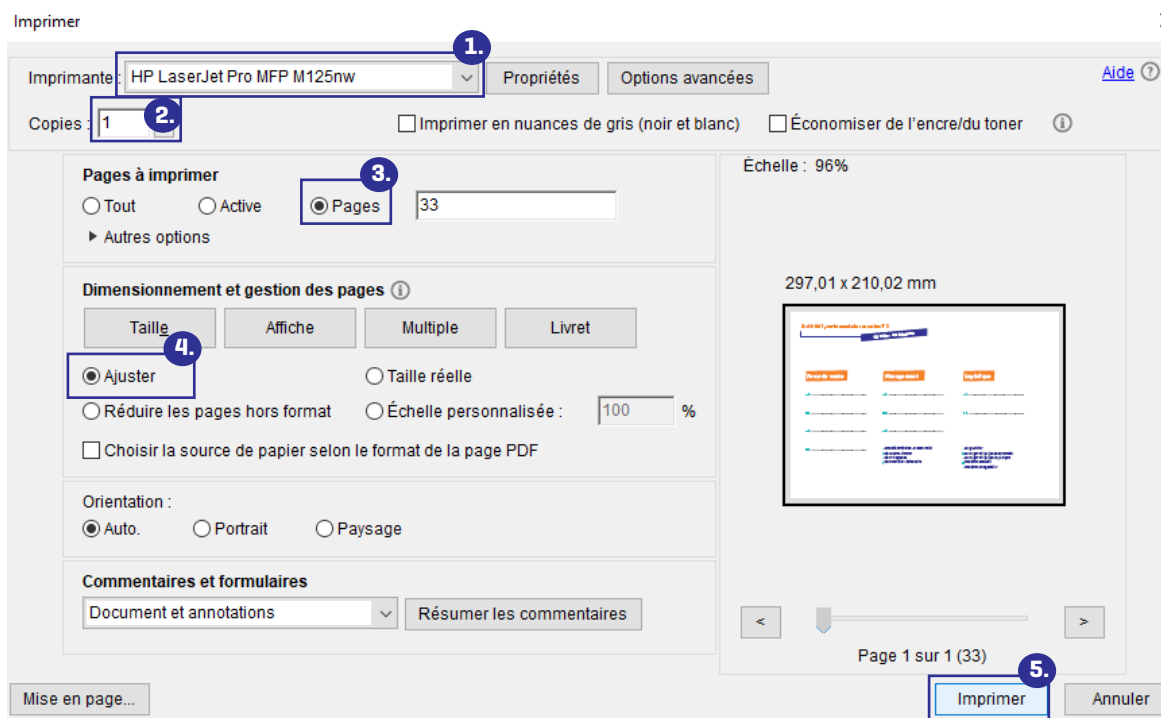
Mode opératoire pour imprimer une page :

Une fois le kit pédagogique ouvert sur l'ordinateur, allez sur la page de l'exercice ou de la correction souhaitée, et cliquez sur le bouton « fichier » dans la barre de tâche en haut, puis dans la fenêtre qui s'ouvre, cliquez sur le bouton « imprimer ».



Une boîte de dialogue s'ouvre similaire à celle-ci-dessous :

1. Sélectionnez votre imprimante [ce ne sera pas le même nom que sur l'exemple ci-dessous].
2. Indiquez le nombre de copies voulu.
3. Sélectionnez bien « Pages ».
4. Précisez le numéro de la page que vous souhaitez imprimer, par précaution cliquez bien sur le bouton « ajuster » pour s'assurer de la bonne mise en page.
5. Cliquez sur « imprimer ».



Introduction de la séance :

5 min – en classe entière

Les distributeurs de matériaux de construction représentent **88 000 salariés**, et plus de **4 000 entreprises en France**. Secteur trop peu connu du grand public, car il s'adresse principalement à des professionnels de la construction, mais il n'en est pas moins dynamique, et offre de nombreuses opportunités d'emplois et d'évolution. En 2021, c'est plus de **20 000 recrutements** qui ont été réalisés !

Au cœur de la filière de la construction, les distributeurs de matériaux de construction vendent les produits destinés à approvisionner les chantiers pour bâtir et rénover l'habitat. La disponibilité, la fiabilité du conseil technique, le respect de l'environnement et la sécurité des personnes et des biens sont au cœur des préoccupations des distributeurs de matériaux de construction.

Trois principales familles de métiers structurent ce secteur :

- **La force de vente** : elle regroupe l'ensemble du personnel d'une entreprise qui participe à la vente de produits ou de services.
- **Le management général** : il regroupe les techniques liées à l'organisation, la direction et la gestion d'une entreprise.
- **La logistique** : elle regroupe les processus impliqués dans la production, le stockage, l'inventaire, la livraison et la distribution de biens ou de services.



Activité 1, carte mentale : identifier les familles de métier

10 min – en binôme

- **Conseil à l'enseignant :** à la suite de l'introduction de cette 2ème séance synthétisant les 3 grandes familles de métier des distributeurs de matériaux, imprimez ([mode opératoire pour imprimer](#)) et distribuez la fiche exercice à chaque binôme d'élèves. Laissez-les réfléchir à deux, et réaliser l'activité directement sur leur fiche. Une fois le temps imparti écoulé, projetez la fiche exercice au tableau, et demandez à un élève de venir au tableau pour placer un métier. Corrigez-le si nécessaire. Puis procédez de même, pour les autres métiers à répartir. A la fin, synthétisez oralement les 3 grandes familles à partir des mots clés présents sur la fiche de correction.
- **Activité de l'élève :** les élèves doivent affecter les métiers de la liste à la famille correspondante.
- **Consigne à l'élève :** sur la fiche exercice, placez les métiers de la liste dans l'encadré qui lui correspond.



Activité 1, carte mentale : exercice

Force de vente

▪ 1.

▪ 2.

▪ 3.

▪ 4.

Management

▪ 1.

▪ 2.

▪ 3.

Logistique

▪ 1.

▪ 2.

LES METIERS A PLACER

- Attaché technico-commercial
- Chauffeur-livreur
- Chef d'agence
- Commercial sédentaire

- Magasinier
- Manager d'équipe commercial
- Manager d'équipe logistique
- Vendeur-conseil
- Vendeur-magasinier

Activité 1, carte mentale : correction

Force de vente

En quelques mots :
Accueil, vente et conseil
technique aux clients.

- 1. Attaché technico-commercial
- 2. Commercial sédentaire
- 3. Vendeur-conseil
- 4. Vendeur-magasinier

Management

En quelques mots :
pilotage des activités
de l'agence.

- 1. Chef d'agence
- 2. Manager d'équipe commerciale
- 3. Manager d'équipe logistique

Logistique

En quelques mots :
gestion des flux
physiques et des
livraisons de matériaux de
construction.

- 1. Magasinier
- 2. Chauffeur-livreur

Activité 2, schéma : identifier un métier à partir d'une action

15 min - par petits groupes

- **Conseil à l'enseignant :** imprimez la fiche exercice ([mode opératoire pour imprimer](#)) et distribuez-la à chaque groupe d'élèves pour qu'ils puissent y compléter les cases. Invitez les élèves à se concerter par groupe sur les bonnes réponses à apporter, et laissez quelques minutes de réflexion à l'ensemble de la classe avant de procéder à la correction au tableau. Si les élèves s'interrogent sur le sens de certains mots présents sur la fiche exercice, vous pouvez leur projeter la page « **Complément d'information** » ([voir page suivante](#)) qui apporte quelques définitions. Interrogez des élèves tout en partageant la fiche exercice au tableau, et faites la correction au tableau en remplissant les cases vides.
- **Activité de l'élève :** il est attendu des élèves qu'ils se mettent d'accord en groupe et rattachent chaque métier à la case correspondante en s'aidant des indices donnés.
- **Consigne à l'élève :** pour chaque case vierge, trouvez le métier correspondant grâce aux indications présentes dans le schéma.
- **Complément d'information :** vous avez aussi une page proposant un complément d'information ([voir page suivante](#)) que vous pouvez projeter en début d'exercice pour aider les élèves. Elle précise la définition de certains termes techniques liés aux métiers du secteur.



Activité 2, schéma : complément d'information

Les 3 grandes familles de métier au sein des distributeurs de matériaux de construction

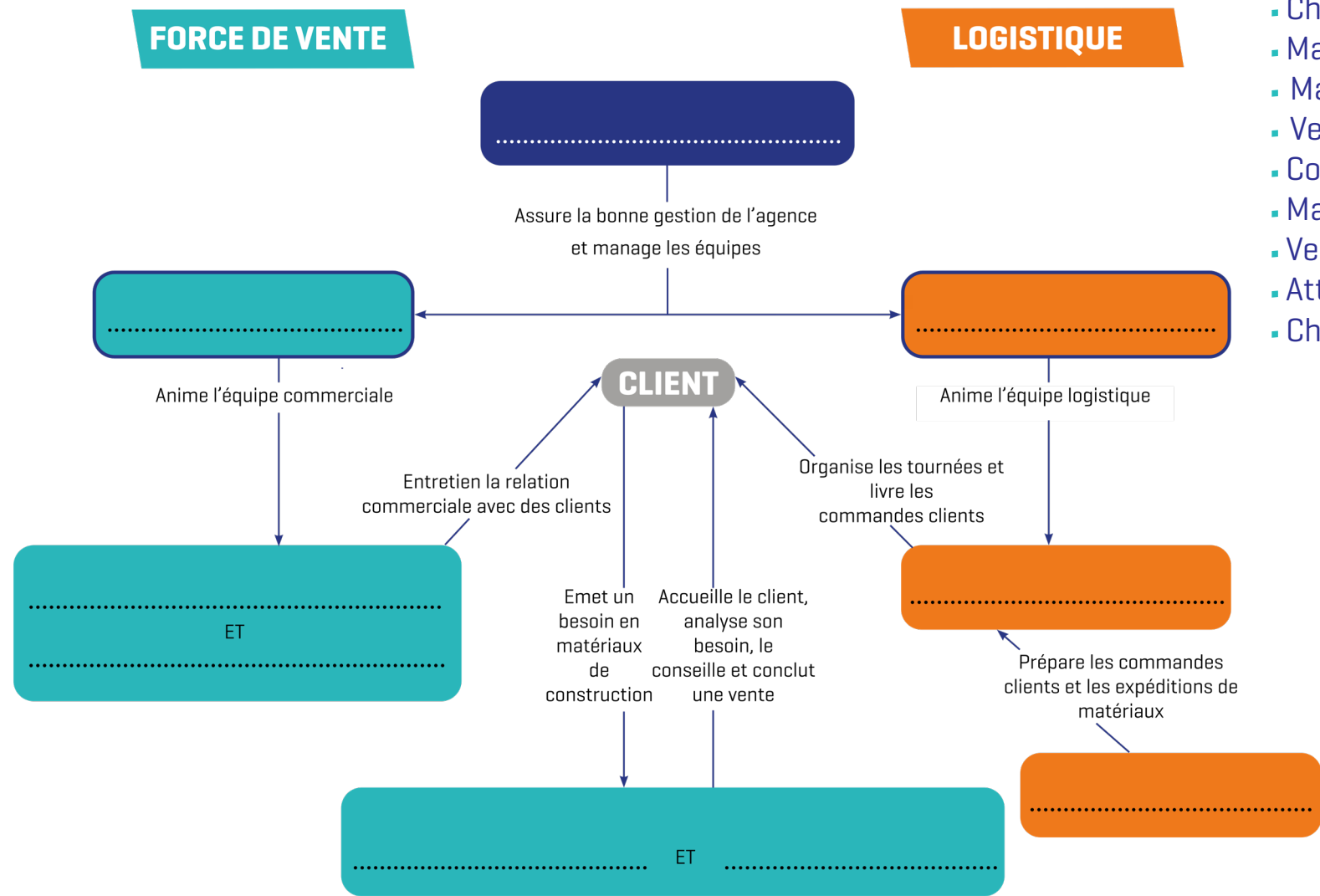
- **Force de vente** : regroupe l'ensemble du personnel d'une entreprise participant à la vente de produits ou services.
- **Management** : techniques liées à l'organisation, la direction et la gestion d'une entreprise.
- **Logistique** : le transport et la logistique sont un ensemble de processus impliqués dans la production, le stockage, l'inventaire, la livraison et la distribution de biens ou de services spécifiques.

Lexique

- **Manager** : un manager est une personne qui dirige une équipe ou une organisation en vue d'atteindre des objectifs spécifiques. Le rôle du manager est de planifier, organiser, coordonner, contrôler et motiver les membres de l'équipe pour que le travail soit effectué efficacement et dans les délais impartis.
- **Animer** : animer une équipe consiste à motiver et mener les équipes de travail. C'est l'une des missions les plus visibles et importantes du manager.
- **Commercial** : le rôle du commercial est de générer et développer les ventes d'une entreprise, en fidélisant son portefeuille clients, tout en prospectant de nouveaux clients.
- **Portefeuille client** : un portefeuille client est une liste de tous les clients actuels d'une entreprise. Le terme est généralement utilisé pour désigner tous les clients dont un commercial s'occupe. Il est également appelé fichier clients ou base clientèle.
- **Prospection** : trouver [démarcher] de nouveaux clients, proposer ses services par téléphone, en porte à porte, par email, etc.
- **Magasinier** : le magasinier réceptionne, contrôle, stocke et prépare les expéditions de produits dans le point de vente.
- **Commercial sédentaire et Attaché technico-commercial** : sont deux métiers commerciaux assez proches, à la différence que le commercial sédentaire travaille dans le point de vente, et l'attaché technico-commercial est très souvent en déplacement.
- **Vendeur-magasinier et Vendeur-conseil** : sont deux métiers de la vente assez proches, à la différence que le vendeur-magasinier travaille dans la zone « dépôt/stockage » du point de vente, alors que le vendeur-conseil travaille dans la zone libre-service du point de vente, ou dans la zone « showroom ».

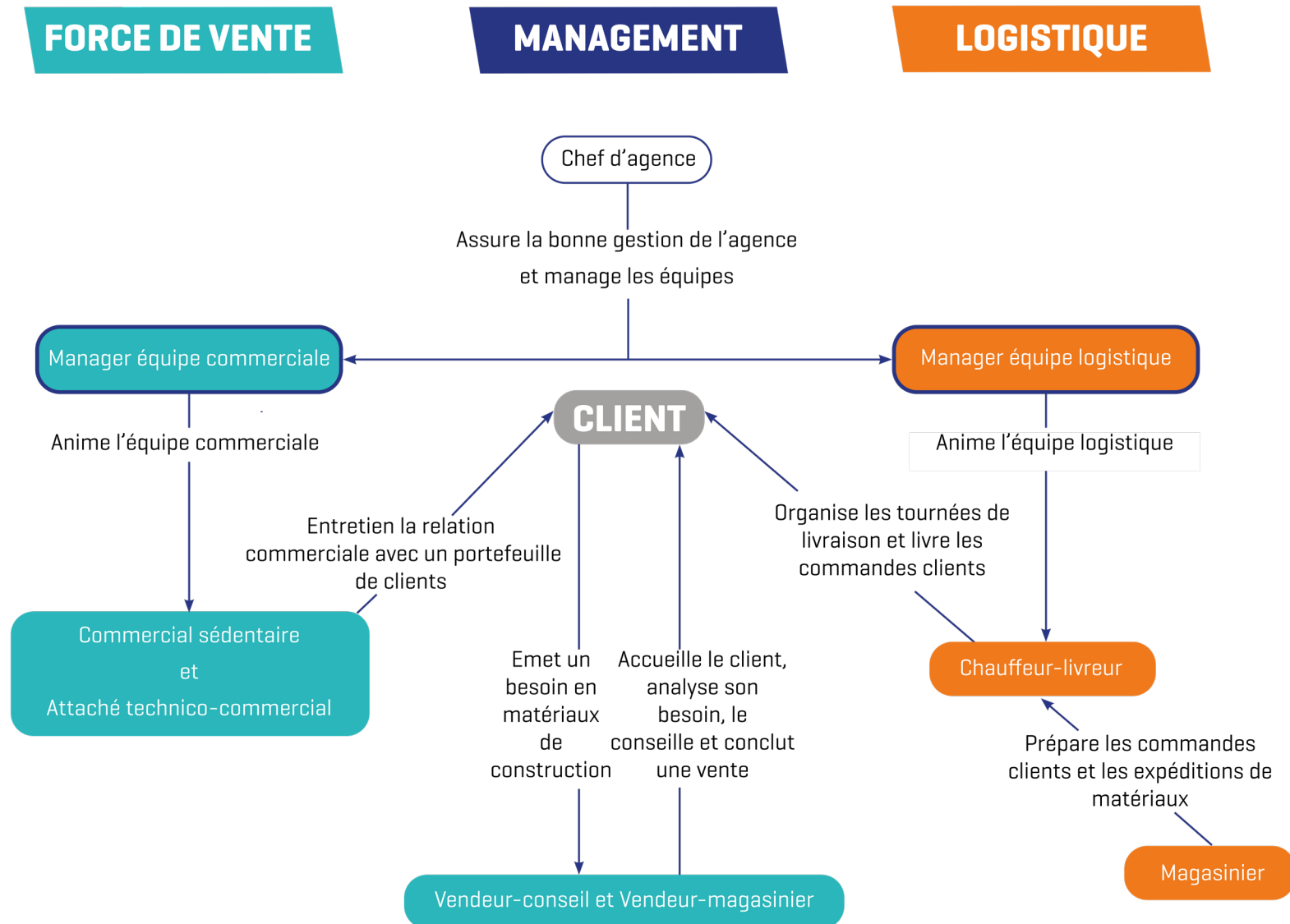
Activité 2, schéma : exercice

LES METIERS A PLACER



- Chauffeur-livreur
- Manager d'équipe commerciale
- Magasinier
- Vendeur-magasinier
- Commercial sédentaire
- Manager d'équipe logistique
- Vendeur-conseil
- Attaché technico-commercial
- Chef d'agence

Activité 3, schéma : correction



Activité 3, quiz : retrouver les missions et compétences propres à chaque métier

10 min – 4 groupes

- **Conseil à l'enseignant :** distribuez à chaque groupe, 1 des 4 fiches d'exercices que vous aurez imprimées ([mode opératoire pour imprimer](#)) au préalable. Laissez quelques minutes de réflexion à l'ensemble de la classe avant de procéder à la correction. Pour la 1ère fiche d'exercice, demandez au groupe qui a travaillé dessus, et interrogez oralement un élève de ce groupe. Et ainsi de suite pour les 3 autres fiches d'exercices, en interrogeant les 3 autres groupes.
- **Activité de l'élève :** il est attendu de l'élève qu'il associe les métiers aux compétences et missions qui en découlent en se mettant d'accord avec son groupe.
- **Consigne à l'élève :** retrouvez les compétences et les missions principales des différents métiers.



Activité 3, quiz : exercice 1/4

Commercial sédentaire



Les missions à attribuer

- Gère un “portefeuille” de clients et développe son réseau, souvent par téléphone
- Assure la sécurité des matériaux et adopte une conduite responsable sur la route
- Identifie les besoins du client et propose les produits et services de construction les plus adaptés
- Se déplace et livre les clients

Les compétences à attribuer

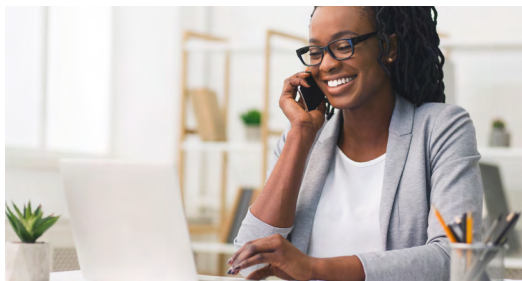
- Respect des horaires
- Bon relationnel
- Sens de la négociation
- Intérêt pour le numérique

Chauffeur-livreur



Activité 3, quiz : correction 1/4

Commercial sédentaire



Les missions

- Gère un “portefeuille” de clients et développe son réseau, souvent par téléphone
- Identifie les besoins du client et propose les produits et services de construction les plus adaptés

Les compétences

- Sens de la négociation
- Intérêt pour le numérique

Chauffeur-livreur



Les missions

- Assure la sécurité des matériaux et adopte une conduite responsable sur la route
- Se déplace et livre les clients

Les compétences

- Respect des horaires
- Bon relationnel

Activité 3, quiz : exercice 2/4

Vendeur-magasinier



Manager d'équipe commerciale



Les missions à attribuer

- Analyse les besoins des clients, les conseille au mieux pour conclure une vente
- Encadre les équipes commerciales et coordonne l'organisation des ventes de l'agence
- Définit, met en oeuvre et anime la politique commerciale de l'agence
- Réceptionne, range et gère les stocks de matériaux de construction
- Prépare les commandes et les expéditions de matériaux
- Participe au développement du chiffre d'affaires de l'agence

Les compétences à attribuer

- Gestion des stocks
- Fixation des objectifs en termes de chiffre d'affaires
- Sens de la négociation
- Connaissance des produits

Activité 3, quiz : correction 2/4

Vendeur-magasinier



Les missions

- Analyse les besoins des clients, les conseille au mieux pour conclure une vente
- Réceptionne, range et gère les stocks de matériaux de construction
- Prépare les commandes et les expéditions de matériaux

Les compétences

- Gestion des stocks
- Connaissance des produits

Manager d'équipe commerciale



Les missions

- Participe au développement du chiffre d'affaires de l'agence
- Encadre les équipes commerciales et coordonne l'organisation des ventes de l'agence
- Définit, met en oeuvre et anime la politique commerciale de l'agence

Les compétences

- Fixation des objectifs en termes de chiffre d'affaires
- Sens de la négociation

Activité 3, quiz : exercice 3/4

Attaché technico-commercial



Les missions à attribuer

- Participe à la gestion des matériaux, de la réception en agence à l'expédition chez les clients

- Se déplace beaucoup sur son secteur

- Bouge beaucoup pour préparer les commandes

- Négocie et conclut les ventes

Les compétences à attribuer

- Qualité d'écoute et de conseil

- Sens de l'organisation

- Gestion des stocks

- Sens de la négociation

Magasinier



Activité 3, quiz : correction 3/4

Attaché technico-commercial



Les missions

- Se déplace beaucoup sur son secteur
- Négocie et conclut les ventes

Les compétences

- Qualité d'écoute et de conseil
- Sens de la négociation

Magasinier



Les missions

- Participe à la gestion des matériaux, de la réception en agence à l'expédition chez les clients
- Bouge beaucoup pour préparer les commandes

Les compétences

- Sens de l'organisation
- Gestion des stocks

Activité 3, quiz : exercice 4/4

Chef d'agence



Manager d'équipe logistique



Vendeur-conseil



Les missions à attribuer

- Conseille les clients et conclut les ventes
- Assure le suivi commercial
- Développe le chiffre d'affaires de l'agence
- Contrôle l'application des règles et procédures de livraisons en relais du chef d'agence
- Supervise le stockage des matériaux et les flux logistiques
- Assure la responsabilité de la gestion économique, administrative et commerciale du point de vente

Les compétences à attribuer

- Management
- Sens de la vente
- Capacité d'organisation
- Respect des règles et des procédures
- Aptitude à valoriser les produits
- Esprit d'initiative

Activité 3, quiz : correction 4/4

Chef d'agence



Les missions

- Assure la responsabilité de la gestion économique, administrative et commerciale du point de vente
- Développe le chiffre d'affaires de l'agence

Les compétences

- Management
- Esprit d'initiative

Manager d'équipe logistique



Les missions

- Contrôle l'application des règles et procédures de livraisons en relais du chef d'agence
- Supervise le stockage des matériaux et les flux logistiques

Les compétences

- Capacité d'organisation
- Respect des règles et des procédures

Vendeur-conseil



Les missions

- Conseille les clients et conclut les ventes
- Assure le suivi commercial

Les compétences

- Sens de la vente
- Aptitude à valoriser les produits

Activité 4, bilan : trouver l'intrus

5 min – en classe entière

- **Conseil à l'enseignant :** distribuez la fiche d'exercice à tous les élèves que vous aurez imprimées ([mode opératoire pour imprimer](#)) au préalable. Pour chaque proposition, interrogez un élève, puis procéder oralement à la correction.
- **Activité de l'élève :** il est attendu de l'élève qu'il trouve pour chaque proposition les 2 qui sont exactes, et celle qui est erronée.
- **Consigne à l'élève :** pour chaque proposition, 3 affirmations vous sont présentées : deux sont vraies, et 1 est fausse. Trouvez les 2 affirmations exactes.



Activité 4, bilan : exercice

Magasinier :

- gère le stock de matériaux
- prépare les commandes des clients
- développe le portefeuille clients

Attaché technico-commercial :

- développe son réseau de client
- livre des clients
- organise ses déplacements chez les clients

Chef d'agence :

- assure la gestion économique et administrative de l'agence
- manage et motive ses équipes
- ne s'occupe pas du chiffre d'affaires de son agence

Vendeur-conseil :

- ne conclut pas les ventes
- est en contact avec les clients
- analyse les besoins des clients

Chauffeur-livreur :

- charge mais ne décharge pas les véhicules de livraison
- adapte sa tournée en cas d'imprévu
- assure la sécurité des matériaux

Commercial sédentaire :

- prospecte et fidélise les clients en tissant une relation de confiance
- contrôle les préparations de commandes
- assure le suivi commercial

Manager d'équipe logistique :

- gère les stocks et les approvisionnements de l'agence
- prend en charge les clients dès leur entrée dans le magasin
- anime l'équipe de caristes et de magasiniers

Manager d'équipe commerciale :

- encadre et anime l'équipe de commerciaux itinérants
- participe à l'augmentation du chiffre d'affaires de l'agence
- assure la sécurité des matériaux avant les livraisons

Vendeur-magasinier :

- optimise la qualité des conditions de travail
- organise la gestion des flux de matériaux
- conseille les clients

Activité 4, bilan : correction

Magasinier :

- gère le stock de matériaux
- prépare les commandes des clients
- développe le portefeuille clients

Attaché technico-commercial :

- développe son réseau de client
- livre des clients
- organise ses déplacements chez les clients

Chef d'agence :

- assure la gestion économique et administrative de l'agence
- manage et motive ses équipes
- ne s'occupe pas du chiffre d'affaires de son agence

Vendeur-conseil :

- ne conclut pas les ventes
- est en contact avec les clients
- analyse les besoins des clients

Chauffeur-livreur :

- charge mais ne décharge pas les véhicules de livraison
- adapte sa tournée en cas d'imprévu
- assure la sécurité des matériaux

Commercial sédentaire :

- prospecte et fidélise les clients en tissant une relation de confiance
- contrôle les préparations de commandes
- assure le suivi commercial

Manager d'équipe logistique :

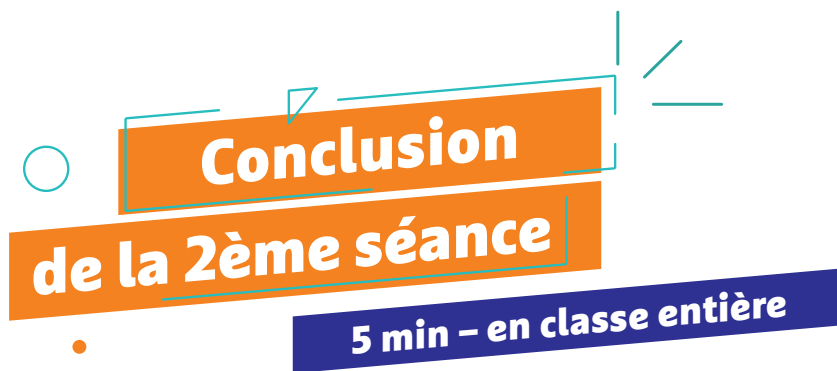
- gère les stocks et les approvisionnements de l'agence
- prend en charge les clients dès leur entrée dans le magasin
- anime l'équipe de caristes et de magasiniers

Manager d'équipe commerciale :

- encadre et anime l'équipe de commerciaux itinérants
- participe à l'augmentation du chiffre d'affaires de l'agence
- assure la sécurité des matériaux avant les livraisons

Vendeur-magasinier :

- optimise la qualité des conditions de travail
- organise la gestion des flux de matériaux
- conseille les clients



Conclusion

de la 2ème séance

5 min – en classe entière

Au cœur de la filière de la Construction, les distributeurs de matériaux de construction vendent les produits destinés à approvisionner les chantiers pour bâtir et rénover l'habitat.

Les métiers de ce secteur sont rattachés à 3 grandes familles : la force de vente, le management général, et la logistique.

On y retrouve 9 métiers principaux...

- Vendeur-conseil
- Vendeur-magasinier
- Attaché technico-commercial
- Commercial sédentaire
- Manager d'équipe commerciale
- Manager d'équipe logistique
- Chef d'agence
- Chauffeur-livreur
- Magasinier

... avec tous un point commun : satisfaire le client, qu'il soit un particulier, comme vos parents, ou moi-même, ou bien un professionnel de la construction (un constructeur, un architecte, un maître d'œuvre, ...).

Les distributeurs de matériaux de construction représentent un secteur qui offre des avantages exclusifs et de nombreuses opportunités de recrutement y compris en alternance : un peu plus d'une entreprise sur trois envisage d'embaucher dans les mois à venir. Aussi, bien que les hommes représentent environ les trois quarts des salariés du secteur, celui-ci tend à se féminiser.

Pour en savoir plus sur le secteur des distributeurs de matériaux de construction, les métiers et les formations accessibles, rendez-vous sur :

- le site web : avenir-distributeurs-construction.fr
- la chaîne Youtube : [distributeurs de matériaux de construction](https://www.youtube.com/distributeurs-de-mat%C3%A9riaux-de-construction)
- le compte Instagram : [@competences_davenir](https://www.instagram.com/competences_davenir)
- le compte LinkedIn : [distributeurs de matériaux de construction/competences d'avenir](https://www.linkedin.com/company/distributeurs-de-mat%C3%A9riaux-de-construction-competences-davenir/)



SÉANCE 3

Approfondir les métiers et prendre connaissance des parcours de formation





Description de la 3ème séance

Cette troisième, et dernière séance, est dédiée à la découverte des parcours de formation pour intégrer la distribution de matériaux de construction.

Concrètement, il s'agit de faire connaître aux élèves les différentes formations possibles, quel que soit le niveau d'étude envisagé, s'ils souhaitent travailler plus tard dans ce secteur.

Enfin, cette séance reviendra sur les métiers vus lors de la 2ème séance, d'une manière plus interactive, notamment à travers des vidéos ou encore un serious game.

Pour ce faire, nous proposons 3 activités :

- **Activité 1, tableau à compléter : diplômes et métier envisagé**
- **Activité 2, serious game : vis ma vie**
- **Activité 3, vidéos : paroles de pro**

Objectif général de la séance : découvrir les parcours de formation pour intégrer le secteur de la distribution de matériaux de construction, tout en approfondissant les métiers déjà introduits.

Repères



Temps
55min



Niveaux
5ème, 4ème, 3ème,
2nde



Matière
découverte des métiers dans le
cadre du Parcours Avenir



Parcours Avenir
offrir une meilleure
compréhension du
monde économique et
professionnel



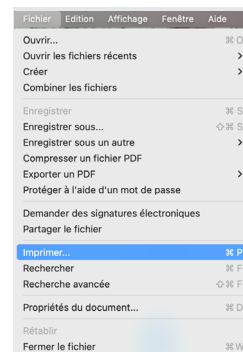
Matériel nécessaire

Pour les enseignants : le kit pédagogique téléchargé en PDF, un ordinateur, un vidéoprojecteur, un photocopieur, un tableau mural
Pour les élèves : des feuilles de papier et un stylo, ou un ordinateur

Les exercices et les corrections sont présentés en format paysage pour faciliter une bonne projection en classe. Ils peuvent aussi être imprimés, en suivant le mode opératoire ci-après.

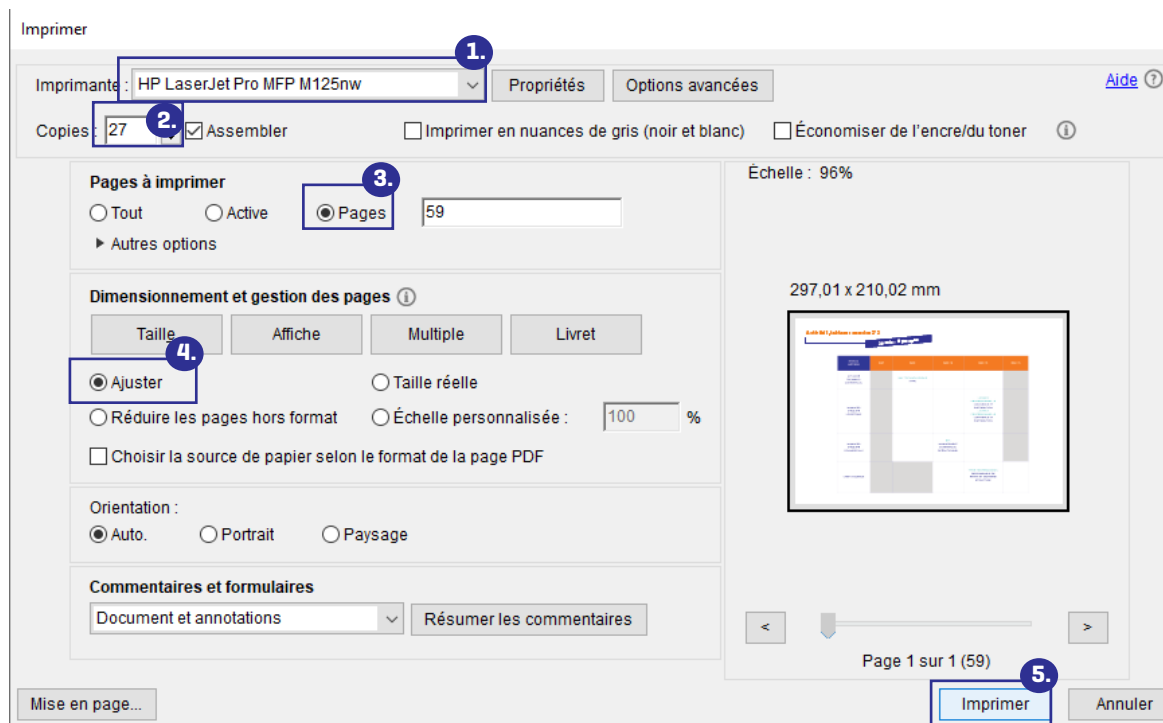
Mode opératoire pour imprimer une page :

Une fois le kit pédagogique ouvert sur l'ordinateur, allez sur la page de l'exercice ou de la correction souhaitée, et cliquez sur le bouton « fichier » dans la barre de tâche en haut, puis dans la fenêtre qui s'ouvre, cliquez sur le bouton « imprimer ».



Une boîte de dialogue s'ouvre similaire à celle-ci-dessous :

1. Sélectionnez votre imprimante [ce ne sera pas le même nom que sur l'exemple ci-dessous].
2. Indiquez le nombre de copies voulu.
3. Sélectionnez bien « Pages ».
4. Précisez le numéro de la page que vous souhaitez imprimer, par précaution cliquez bien sur le bouton « ajuster » pour s'assurer de la bonne mise en page.
5. Cliquez sur « imprimer ».



Introduction de la séance :

5 min – en classe entière

Il est facile de rejoindre le secteur des distributeurs de matériaux de construction grâce aux nombreuses formations accessibles. Quels que soient les niveaux d'études envisagés, vous pouvez intégrer le secteur, en vous formant du CAP ou BEP au Bac +5, et accéder aux métiers des distributeurs de matériaux de construction, mêlant à la fois le commerce, le management et la logistique. Vous pouvez choisir de préparer, ou non, ces diplômes en alternance.

■ Qu'est-ce que l'alternance ?

Grâce à l'alternance vous alternez des périodes de formation à l'école pour apprendre la théorie, et des périodes en entreprise pour mettre en pratique ce que vous apprenez. Ainsi, vous vous formez à un métier tout en percevant un salaire : vous êtes à la fois étudiant et salarié. A la fin, vous obtenez un diplôme vous permettant de faire le métier souhaité !

■ CAP, BUT, MASTER... qu'est-ce que c'est ?

Que vous aimiez ou non les études, chacun de vous peut trouver le diplôme qui lui correspond. Si après votre classe de troisième, vous souhaitez accéder rapidement à la vie active, et que vous avez une idée claire de ce que vous souhaitez faire comme métier, le CAP est fait pour vous : il s'obtient au bout de deux ans de formation. Au contraire, si vous prenez plaisir à étudier, ou si vous ne savez pas encore dans quel secteur vous voulez travailler plus tard, de nombreux diplômes peuvent s'obtenir après le BAC. Par exemple, un BTS, nécessite 2 ans de formation après le BAC (on parle de BAC+2), une licence ou un BUT, eux, nécessitent 3 ans de formation après le BAC (on parle de BAC+3). Enfin, un Master, nécessitera 5 ans de formation après le BAC (on parle de BAC+5).



Activité 1, tableau à compléter : diplômes et métier envisagé

20 min – 9 groupes

- **Conseil à l'enseignant :** cet exercice se fait en salle informatique, veillez donc à bien réserver la salle en amont. Une connexion internet est nécessaire. Formez 9 groupes, et attribuer à ces derniers un métier. Une fois les élèves bien installés devant les postes informatiques, invitez-les à se connecter sur le site avenir-distributeurs-construction.fr. Une fois connectés au site, indiquez-leur de cliquer sur le bouton « Je découvre les métiers ».



C'est dans cette page, présentant 9 métiers, qu'ils devront chercher les diplômes à renseigner dans l'exercice. Chaque groupe doit alors ouvrir la page métier qui lui a été attribuée afin de prendre connaissance des diplômes existants.

 Attaché technico-commercial L'attaché technico-commercial prend en charge un portefeuille de clients sur un secteur et analyse l'activité de ses clients. Il entretient la relation commerciale par des visites qu'il organise.	 Chauffeur-livreur Le chauffeur-livreur réalise la livraison des produits dans le respect des procédures et des règles de conduite et de sécurité. Il est acteur du service commercial de l'agence.	 Chef d'agence Le chef d'agence assure la responsabilité de la gestion économique, administrative et commerciale d'une agence ou d'un dépôt. Il constitue le relais privilégié de la direction au sein de l'agence.
 Commercial sédentaire Le commercial sédentaire gère le portefeuille clients d'un ou plusieurs technico-commerciaux itinérants. Il conseille les clients et/ou prescripteurs sur une ou plusieurs gammes de produits.	 Magasinier Le magasinier assure la manutention des produits de leur entrée à la sortie des stocks de l'agence, tout en accueillant le client sur le point de vente.	 Manager d'équipe commerciale Le manager d'équipe commerciale assure l'animation de l'équipe commerciale en vue de satisfaire les clients et d'optimiser la qualité des conditions de travail.
 Manager d'équipe logistique Le manager d'équipe logistique assure l'animation de l'équipe logistique en vue de satisfaire les clients et d'optimiser la qualité des conditions de travail.	 Vendeur-conseil Le vendeur-conseil prend en charge le client au comptoir. Il l'accueille, identifie ses besoins, analyse sa demande et lui délivre des conseils techniques, dans le but de conclure la vente.	 Vendeur-magasinier Le vendeur-magasinier prend en charge le client. L'accueille, identifie ses besoins, analyse sa demande et lui délivre des conseils techniques, dans le but de conclure la vente.

- **Consigne à l'élève :** après qu'un métier ait bien été attribué à chaque groupe, complétez, pour ce métier, les cases vides en écrivant un diplôme existant pour chaque niveaux d'études demandés (il peut y avoir plusieurs bonnes réponses, mais il suffit d'indiquer un seul diplôme).

Activité 1, tableau : exercice 1/2

NIVEAUX MÉTIER	CAP	BAC	BAC +2	BAC +3	BAC +5
VENDEUR- MAGASINIER		BAC PRO MÉTIER DU COMMERCE OPTION A ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL			
CHAUFFEUR- LIVREUR	CAP CONDUCTEUR ROUTIER MARCHANDISES				
MAGASINIER		BAC PRO LOGISTIQUE			
VENDEUR- CONSEIL			BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES		
COMMERCIAL SÉDENTAIRE				BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION	

Activité 1, tableau : exercice 2/2

NIVEAUX MÉTIERS	CAP	BAC	BAC +2	BAC +3	BAC +5
ATTACHÉ TECHNICO- COMMERCIAL		BAC TECHNOLOGIQUE STMG			
MANAGER D'ÉQUIPE LOGISTIQUE				LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCE ET DISTRIBUTION	
MANAGER D'ÉQUIPE COMMERCIALE			BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL		
CHEF D'AGENCE				TITRE PROFESSIONNEL RESPONSABLE DE PETITE ET MOYENNE STRUCTURE	

Activité 1, tableau : correction

Pour accéder aux diplômes, cliquez directement sur les intitulés de chaque métier. Ils se trouveront tout en bas de chaque page, dans la rubrique «Les études et formations pour devenir...».

- **Vendeur-magasinier**
- **Chauffeur-livreur**
- **Magasinier**
- **Vendeur-conseil**
- **Commercial sédentaire**
- **Attaché technico-commercial**
- **Manager d'équipe logistique**
- **Manager d'équipe commerciale**
- **Chef d'agence**

Activité 2, serious game : vis ma vie

25 min – en autonomie



■ **Conseil à l'enseignant :** cet exercice prend la forme d'un serious game [appelé aussi « jeux sérieux »]. C'est une activité qui combine à la fois des aspects sérieux tels que l'enseignement, l'apprentissage, ou l'information, avec des aspects ludiques issus du jeu vidéo. Les objectifs d'un serious game sont essentiellement éducatifs, il permet de favoriser l'apprentissage et le partage de connaissances.

Cet exercice se fait en salle informatique, veillez donc à bien réserver la salle en amont. Une connexion Internet et des casques audio sont nécessaires.

Une fois les élèves bien installés devant les postes informatiques, invitez-les à se connecter sur le site distribdavenir.fr et à lancer le serious game.

Trois métiers sont disponibles et peuvent être joués : chauffeur-livreur, vendeur-conseil et magasinier. Chaque scénario permet de se glisser dans le quotidien d'un professionnel du secteur de la distribution de matériaux de construction et de découvrir son métier. Laissez le choix aux élèves de jouer le scénario souhaité, et laissez-les découvrir le jeu en toute autonomie. Le serious game est accessible à tous.

■ **Activité à l'élève :** chaque élève, à partir du site internet distribdavenir.fr joue au serious game afin de découvrir le quotidien d'un professionnel du secteur de la distribution de matériaux de construction.

■ **Consigne à l'élève :** découvre le métier de ton choix à travers un jeu vidéo dans lequel tu incarnes un professionnel du secteur [chauffeur-livreur, vendeur-conseil, magasinier, ...].



Activité 3, vidéos : paroles de pro

5 min – en autonomie

- **Conseil à l'enseignant :** cette activité peut être proposée aux élèves, à la place du serious game, en attendant sa sortie. Une fois le serious game accessible, cette activité pourra être réalisée par les élèves ayant fini le jeu avant la fin de la séance. Cet exercice se fait en salle informatique, veillez donc à bien réserver la salle en amont. Une connexion Internet et des casques audio sont nécessaires.

Une fois les élèves bien installés devant les postes informatiques, invitez-les à se connecter sur le site avenir-distributeurs-construction.fr. Une fois connectés au site, indiquez-leur de cliquer sur le bouton « **Paroles de pro** ».



Découvrir le secteur Qui sommes-nous ? Actualités Zoom sur



Je découvre
les métiers



Je choisis
l'alternance



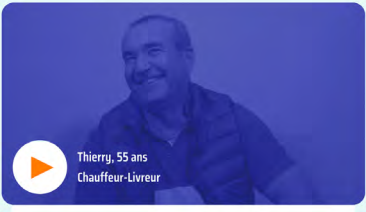
Je trouve
ma formation



Paroles
de pros

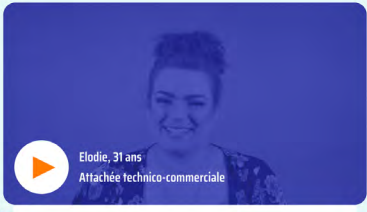
Plusieurs vidéos sont disponibles et font le portrait de professionnels du secteur. Laissez les élèves visionner les vidéos de leurs choix afin d'approfondir leurs connaissances dans les métiers souhaités.

- **Activité à l'élève :** chaque élève, à partir du site internet avenir-distributeurs-construction.fr visionne les vidéos de leurs choix afin d'approfondir leurs connaissances des métiers du secteur.
- **Consigne à l'élève :** découvre les portraits de professionnels du secteur [Attaché technico-commercial, Chef d'agence, Chauffeur-livreur, ...] à travers de petites vidéos !



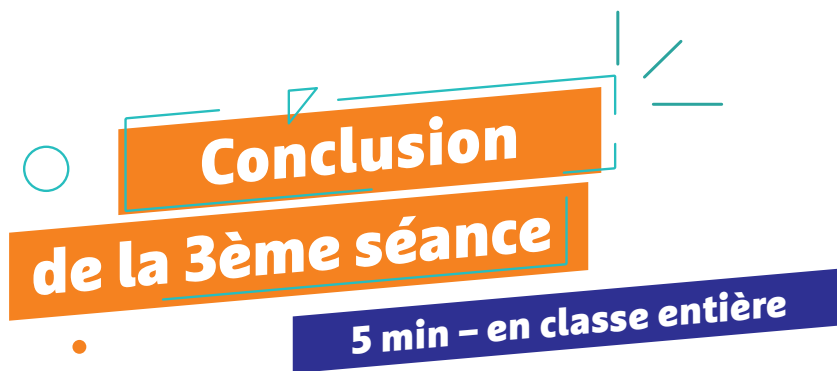
Thierry, 55 ans
Chauffeur-Livreur

Thierry fait près de 400 km par jour au volant de son camion pour livrer les produits qu'il connaît par cœur. Ce qu'il préfère dans son métier : rendre service à ses clients mais aussi conduire, qui est pour lui une véritable passion.



Elodie, 31 ans
Attachée technico-commerciale

Elodie conseille des clients professionnels pour les accompagner tout au long de la vie de leurs chantiers. Dans son métier, elle apprend tous les jours. Son conseil : aimer ce que l'on fait et le faire à 100% !



Conclusion

de la 3ème séance

5 min – en classe entière

Cette séquence pédagogique, inscrite dans le cadre du Parcours Avenir pour vous permettre de construire votre projet d'orientation scolaire et professionnelle, s'achève.

À travers les 3 séances, vous avez pu :

- découvrir le secteur des distributeurs de matériaux de construction et ses principaux métiers,
- prendre connaissance des parcours de formation accessibles pour ces métiers.

Secteur porteur au cœur de la filière de la Construction, et en pleine croissance, les distributeurs de matériaux de construction sont particulièrement dynamiques en termes de recrutement. Ils proposent des métiers d'avenir et d'action offrant de nombreuses opportunités d'emploi et d'évolution.

Vous aimez le relationnel ? Un métier comme vendeur vous correspondrait bien. Vous préférez l'organisation ? Il faudrait plus vous documenter sur les métiers liés à la logistique. Et si c'est plutôt le management qui vous intéresse, alors les métiers d'encadrement comme Chef d'agence ou Manager d'équipe commerciale sont plus appropriés comme choix.

Ces métiers sont accessibles via des formations courtes ou plus longues partout en France.

Pour en savoir plus sur le secteur des distributeurs de matériaux de construction, les métiers et les formations accessibles, rendez-vous sur :

- **le site web : avenir-distributeurs-construction.fr**
- **la chaîne Youtube : [distributeurs de matériaux de construction](https://www.youtube.com/distributeurs-demateriauxdeconstruction)**
- **le compte Instagram : [@competences_davenir](https://www.instagram.com/competences_davenir)**
- **le compte LinkedIn : [distributeurs de matériaux de construction/competences d'avenir](https://www.linkedin.com/company/distributeurs-demateriauxdeconstruction-competences-davenir)**



RESSOURCES PÉDAGOGIQUES



Serious Game

Un serious game, [appelé aussi « jeu sérieux »], combine à la fois des aspects sérieux tels que l'enseignement, l'apprentissage, et l'information, avec des aspects ludiques issus du jeu vidéo. Les objectifs d'un serious game sont essentiellement éducatifs, il permet de favoriser l'apprentissage et le partage de connaissances.

Ici, chacun peut se glisser dans le quotidien d'un chauffeur-livreur, d'un vendeur-conseil, d'un magasinier, etc. ... et découvrir les métiers des distributeurs de matériaux de construction. Chaque métier est proposé sous forme d'un scénario et peut être joué aussi bien par des collégiens, des lycéens, que des plus grands !

D'une durée de +/- 25 minutes chacun, ces scénarios se veulent intuitifs et instructifs et permettent à l'issue du jeu d'avoir une première vision du secteur de la distribution de matériaux de construction et de ses métiers.

Le serious game est accessible à tous, sans identifiant de connexion, directement depuis le site distribdavenir.fr.



Fiches métier

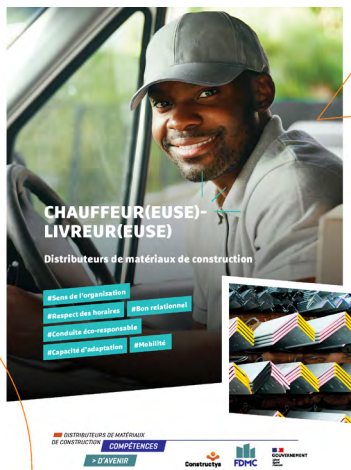
Descriptif du métier, avantages, études et formations, qualités attendues... retrouvez toutes les informations clés dans les fiches métier du secteur des distributeurs de matériaux de construction.



ATTACHÉ(E) TECHNICO-COMMERCIAL(E)
Distributeurs de matériaux de construction

- #Support de l'accompagnement
- #Qualité d'écoute et de conseil
- #Esprit d'équipe
- #Sens de la négociation
- #Intérêt pour le numérique
- #Mobilité

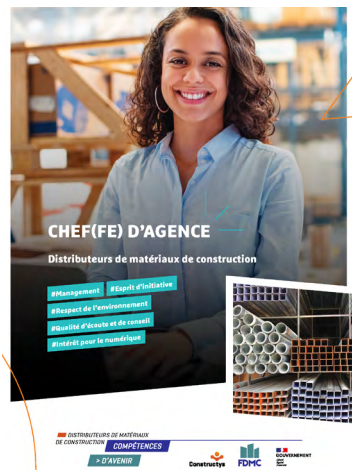
DISTRIBUTEURS DE MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION
COMPÉTENCES
D'AVENIR
Constructys
FDMC
GOVERNEMENT



CHAUFFEUR(EUSE)-LIVREUR(EUSE)
Distributeurs de matériaux de construction

- #Sens de l'organisation
- #Respect des horaires
- #Capacité d'adaptation
- #Bon relationnel
- #Compétence d'auto-évaluation
- #Régularité

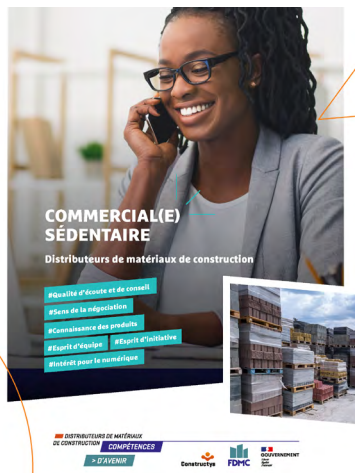
DISTRIBUTEURS DE MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION
COMPÉTENCES
D'AVENIR
Constructys
FDMC
GOVERNEMENT



CHEF(FE) D'AGENCE
Distributeurs de matériaux de construction

- #Management
- #Esprit d'initiative
- #Respect de l'environnement
- #Qualité d'écoute et de conseil
- #Intérêt pour le numérique

DISTRIBUTEURS DE MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION
COMPÉTENCES
D'AVENIR
Constructys
FDMC
GOVERNEMENT



COMMERCIAL(E) SÉDENTAIRE
Distributeurs de matériaux de construction

- #Qualité d'écoute et de conseil
- #Sens de la négociation
- #Connaissance des produits
- #Esprit d'équipe
- #Esprit d'initiative
- #Intérêt pour le numérique

DISTRIBUTEURS DE MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION
COMPÉTENCES
D'AVENIR
Constructys
FDMC
GOVERNEMENT



MAGASINIER(ÈRE)
Distributeurs de matériaux de construction

- #Connaissance des produits
- #Gestion des stocks
- #Respect des règles de sécurité
- #Qualité d'écoute et de conseil
- #Esprit d'équipe
- #Sens de l'organisation

DISTRIBUTEURS DE MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION
COMPÉTENCES
D'AVENIR
Constructys
FDMC
GOVERNEMENT



MANAGER D'ÉQUIPE COMMERCIALE
Distributeurs de matériaux de construction

- #Management
- #Leadership
- #Esprit d'initiative
- #Sens de la négociation
- #Qualité d'écoute et de conseil
- #Intérêt pour le numérique

DISTRIBUTEURS DE MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION
COMPÉTENCES
D'AVENIR
Constructys
FDMC
GOVERNEMENT



MANAGER D'ÉQUIPE LOGISTIQUE
Distributeurs de matériaux de construction

- #Management
- #Leadership
- #Connaissance des produits
- #Respect des règles de sécurité
- #Esprit d'initiative
- #Sens de l'organisation

DISTRIBUTEURS DE MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION
COMPÉTENCES
D'AVENIR
Constructys
FDMC
GOVERNEMENT



VENDEUR(EUSE)-CONSEIL
Distributeurs de matériaux de construction

- #Qualité d'écoute et de conseil
- #Sens de la vente
- #Capacité à valoriser les produits
- #Intérêt pour le numérique
- #Esprit d'équipe

DISTRIBUTEURS DE MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION
COMPÉTENCES
D'AVENIR
Constructys
FDMC
GOVERNEMENT



VENDEUR(EUSE)-MAGASINIER(ÈRE)
Distributeurs de matériaux de construction

- #Qualité d'écoute et de conseil
- #Sens de la vente
- #Gestion des stocks
- #Connaissance des produits
- #Esprit d'équipe

DISTRIBUTEURS DE MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION
COMPÉTENCES
D'AVENIR
Constructys
FDMC
GOVERNEMENT

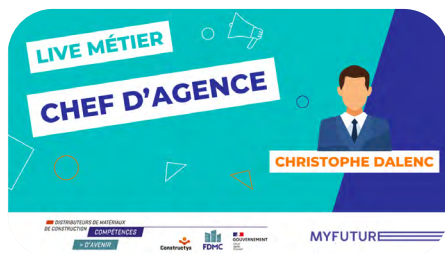
Vidéos

Découverte d'entreprises travaillant dans la distribution de matériaux de construction, rencontre avec des professionnels, interviews et témoignages... retrouvez des dizaines de vidéos illustrant le secteur et les métiers sur la chaîne Youtube [Distributeurs de matériaux de construction](#).

- **VISITE VIRTUELLE,**
embarquez dans les coulisses de distributeurs de matériaux de construction !



- **LIVE METIER,**
rencontrez des professionnels du secteur qui partagent leurs expériences et parcours !



- **PAROLES DE PRO,**
découvrez des interviews façon portraits de professionnels du secteur !



Site web et réseaux sociaux

Parcours de formation, alternance, conseils, tests, témoignages de professionnels et d'alternants, articles ... restez connectés en suivant toutes les actualités des distributeurs de matériaux de construction.



TOUTE L'ACTUALITÉ DU SECTEUR SUR
WWW.AVENIR-DISTRIBUTEURS-CONSTRUCTION.FR

Ce kit a été conçu dans le cadre d'une convention de coopération signée entre le **ministère de l'Éducation nationale, de la Jeunesse et des Sports, le ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation, la Fédération des Distributeurs de Matériaux de la Construction et Constructys, Opérateur de compétences de la Construction.**

Crédits photos : @shutterstock, @pexels, @freepik, @pixabay, @pxhere, @wikimedia, @constructys

Création : @Myfuture

Janvier 2025

 **DISTRIBUTEURS DE MATÉRIAUX
DE CONSTRUCTION**

COMPÉTENCES

> D'AVENIR


Constructys


FDMC


GOUVERNEMENT
Liberté
Égalité
Fraternité