



Groupe de travail paritaire « Passerelles »

Evry

12 juin 2013



Le monde change,
notre entreprise accompagne cette évolution,
la mobilité géographique ou professionnelle
en est un des leviers dont
vous êtes les principaux acteurs.

Envie de Bouger... ...le site de la mobilité

Envie de bouger
Bienvenue sur notre site Envie de bouger

Bienvenue Jean_Versbachier
Se déconnecter

NOS OFFRES NOS MÉTIERS TÉMOIGNAGES GUIDE MOBILITÉ

PRÊT(E) À BOUGER

- ➔ Voir les offres
- ➔ Exprimer mes souhaits
- ➔ Espace collaborateur

ILS ONT BOUGÉ

Dorothée
A évolué vers un métier plus généraliste
➔ Tous les témoignages

120 métiers, des opportunités pour tous !

➔ Découvrir la diversité de nos métiers

MOBILITÉ, Mode d'emploi

Bouger ?
Comment, pourquoi...
➔ En savoir plus

QUESTIONS RÉPONSES

JobTV Carrefour

LES MÉTIERS À LA UNE !
En savoir plus sur les

Directeur Magasin
La Direction de magasin dirige un centre de pr...
➔ En savoir plus

Conseiller de vente Fin ...
Chargé de répondre et satisfaire aux besoins d...
➔ En savoir plus



emploi
mobilité
recrutement

Envie de Bouger, c'est :

Un site extranet, accessible en magasin, en siège ou depuis votre domicile, dédié à la mobilité interne pour :

- Faciliter la mobilité dans l'entreprise
- Émettre des souhaits de **mobilité professionnelle** (changement de poste ou de métier) **et/ou géographique** (changement de lieu de travail)
- Postuler à une offre sur la rubrique « Nos Offres »



Envie de Bouger, c'est :

DES NOUVEAUTES :

- les **nouvelles fiches métiers** avec les perspectives d'évolution
- des **témoignages** de collaborateurs
- les **règles de la mobilité**
- la **nouvelle bourse de l'emploi** qui vous permet de rechercher par métier, sur une carte de France interactive, **l'ensemble des opportunités dans les entités de Carrefour France**, dans la rubrique « nos offres ».
- les **opportunités de la franchise**



Comment se connecter ?

De votre lieu de travail ou de votre domicile, vous tapez l'adresse :

envivedebouger.carrefour.fr



Comment se connecter ?

En utilisant l'identifiant et le mot de passe indiqués sur votre **bulletin de paie** :

The image shows a Carrefour 'BULLETIN DE PAIE' (pay slip) for DUPONT MARCEL. The document includes fields for 'Entité...', 'N° SIRET', 'N° APB', 'Convention Collective', 'ET DE ORS à PROPOSER ALPHABETIQUE', 'Lieu de travail des salariés à compter du...', 'mot de passe', and 'code de connexion'. The 'mot de passe' field is circled in red. The 'code de connexion' field is also visible.

Entité...	
N° SIRET	48200500786
N° APB	5270
Convention Collective	CCN COMMERCE DETAIL
ET DE ORS à PROPOSER ALPHABETIQUE	
Lieu de travail des salariés à compter du...	
mot de passe	mot de passe
code de connexion	code de connexion

OU

Avec votre **code de connexion à internet** qui se présente sous la forme :
prénom_nom + mot de passe personnel

Comprendre le processus de mobilité

Des **plaquettes téléchargeables** sont à votre disposition pour tout savoir sur les modalités de la mobilité





Processus de mobilité interne



Le collaborateur se connecte grâce à ses codes de connexion disponibles sur son bulletin de paie ou grâce à ses codes de connexion à internet.

Il a accès à Envie de Bouger depuis son magasin, son poste de travail ou depuis son domicile. Le site lui permet de formuler des souhaits de mobilité ou de postuler aux offres.

Un entretien physique ou téléphonique a lieu avec l'Espace Emploi France. Selon le résultat de l'entretien, le poste est proposé au collaborateur ou sa candidature est mise en vivier dans l'attente d'un poste correspondant à ses souhaits.



Chiffres clé de la Mobilité professionnelle

Sur les 2017 demandes

**77 % en
hypermarchés**

**23 % sur les sièges
et autres entités**

Sur les 381 mutations

66 % d'employé

31 % de cadre

**3% d'agents de
maitrise**

Sur les 381 mutations

22% en Inter BU



Objectifs & Livrables clés

- Proposer une cartographie des métiers qui permette de mettre en évidence les troncs communs et les spécificités métiers/fonctions
 - Utilisable à l'interne pour une meilleure connaissance de l'entreprise
 - Utilisable à l'externe pour une découverte facile de Carrefour, ses Métiers, leur diversité et leur modernité
 - Déterminer des fonctions représentatives pour favoriser les passerelles
- Les fiches de poste réactualisées
 - Identifier les filières et passerelles possibles (évolutions horizontales et verticales)
 - Construire un outil RH en accord avec la logique « Compétences »



MARCHANDISES
MARKETING
COMMUNICATION
RSE

ACHATS, MARKETING
et COMMUNICATION

18 domaines

FONCTIONS SUPPORTS

FINANCES GESTION
JURIDIQUE
RESSOURCES HUMAINES
IMMOBILIER

SUPPLY CHAIN

MAGASIN
SERVICES MARCHANDS
E-COMMERCE
BANQUE

MAGASIN & SERVICES
CLIENTS

FRANCHISE

IT, ORGANISATION &
METHODES

IT
ORGANISATION
AUDIT
SERVICES GENERAUX &
SECURITE



Bienvenue aurelie.leville
[Se déconnecter](#)

[Accueil](#) > Nos métiers

[NOS OFFRES](#)

[→ NOS MÉTIERS](#)

[TÉMOIGNAGES](#)

[GUIDE MOBILITÉ](#)

120 métiers, des opportunités pour tous !

**MAGASINS &
SERVICES CLIENTS**

**IT , ORGANISATION
& METHODES**

**ACHATS, MARKETING &
COMMUNICATION**



FRANCHISE

SUPPLY CHAIN

FONCTIONS SUPPORTS

JE SUIS/JE PEUX

Sélectionnez votre métier pour
voir votre possibilité de mobilité

[\[Edit Block\]](#)

Sur EDB2, entrée via 6 grands domaines



Les Métiers & Les Fonctions représentatives

- Définir à l'intérieur des domaines les **Métiers** qui les représentent le mieux ... « je travaille dans... »
- Définir des **Fonctions Représentatives** qui représentent les grandes fonctions présentes chez Carrefour en respectant :
 - la répartition des effectifs,
 - la répartition par catégories
 - les fonctions sur lesquelles des recrutements ont lieu,
 - la modernité, l'attractivité et la nouveauté des postes

La terminologie doit être compréhensible aussi bien à l'interne qu'à l'externe par tous



MARCHANDISES (17)
MARKETING (8)
COMMUNICATION (2)
RSE (1)

ACHATS, MARKETING et
COMMUNICATION (28)

SUPPLY CHAIN (14)

MAGASIN (16)
SERVICES MARCHANDS
(2)
E-COMMERCE (5)
BANQUE (8)

MAGASIN & SERVICES
CLIENTS (31)

116 fonctions

FONCTIONS SUPPORTS (22)

FINANCES GESTION (4)
JURIDIQUE (4)
RESSOURCES HUMAINES (10)
IMMOBILIER (4)

IT, ORGANISATION &
METHODES (14)

IT (5)
ORGANISATION (3)
AUDIT (1)
SERVICES GENERAUX &
SECURITE (5)

FRANCHISE (7)

Bienvenue aurelie.leville
Se déconnecter

NOS OFFRES

NOS MÉTIERS

TÉMOIGNAGES

GUIDE MOBILITÉ

MAGASINS & SERVICES CLIENTS

BANQUE & ASSURANCE

SERVICES MARCHANDS

E-COMMERCE

MAGASIN

- Direction
 - Directeur de magasin
- Manutention
 - Employé des libre service
 - Réceptionnaire
 - Employé commercial
- Fabrication
 - Boucher
 - Boulangier

FRANCHISE

SUPPLY CHAIN

FONCTIONS SUPPORTS

IT , ORGANISATION
& METHODES

ACHATS, MARKETING &
COMMUNICATION

JE SUIS/JE PEUX

--- ok

Sélectionnez votre métier pour
voir votre possibilité de mobilité

[Edit Block]

La cartographie des métiers



Domaines	Métiers	Fonctions représentatives	Catégorie	Nbre de Métiers	fiche de poste intégrée
ACHATS , MARKETING & COMMUNICATION				28	19
MARCHANDISES				17	13
	Marchandises Alimentaires	Directeur de Catégorie	D		
		Négociateur	C		ok
		Chef de produit alimentaire	C		ok
	-	Manager Marketing de l'offre produit alimentaire	C		
		Manager Packaging	C		ok
		Assistante Commerciale	E		ok
	Marchandises Non Alimentaires	Directeur de Catégorie	D		
		Category Manager Non alimentaire	C		ok
	-	Chef de produit non alimentaire	C		ok
	-	Manager Packaging	C		ok
		Assistante Commerciale	E		ok
	Import / Export	Assistant douanes	E		ok
		Assistant Administration Import	E		ok
		Gestionnaire de Flux import	E		ok
	Qualité produit	Ingénieur Qualité	C		ok
		Assistant Qualité	E		ok



Domaines	Métiers	Fonctions représentatives	Catégorie	Nbre de Métier	fiche de poste réalisée
MARKETING				8	5
	Marketing de l'Offre	Manager Pricing	C		ok
		Chef de Publicité	C		ok
	Marketing de l'Enseigne	Manager Brand Building	C		
	Merchandising - théâtralisation	Manager Merchandising / Space Manager	C		
	Relations Client (fidélité...)	Responsable programme Fidélité	C		ok
	Etudes	Economètre Statisticien	C		ok
		Chargé d'études Marketing	C		ok
	Régie négociation publicitaire	Commercial Régie Publicitaire	C		
COMMUNICATION				2	1
	Sponsoring				
	Evénementiel	Chargé de projets événementiels	C		
	Relations Presse/Média				
	Communication interne	Manager Communication interne	C		ok
RSE				1	0
	Développement Durable	Responsable Dév. Durable	C		
	Gestion des Affaires Sociales				



Domaines	Métiers	Fonctions représentatives	Catégorie	Nbre de Métier	fiche de poste réalisée
SUPPLY CHAIN				14	12
SUPPLY CHAIN				14	12
	Organisation	Resp. Process et méthode	C		ok
	Flux et Approvisionnement	Resp. Flux et marchandises	C		
		Approvisionneur	E		ok
		Assistante Flux Marchandise	E		
	Exploitation	Directeur Entrepôt	D		ok
		Resp. Exploitation	C		ok
		Correspondant Entrepôt Logistique	C		ok
		Chef d'équipe logistique	C		ok
		Chef de Quai	E		ok
		Pointeurs Certifieurs Réception	E		ok
		Préparateurs de Commandes	E		ok
		Pointeurs Certifieurs Expédition	E		ok
	Transport	Gestionnaire de Tournée	E		ok
	Qualité	Agrééur	E		ok



Domaines	Métiers	Fonctions représentatives	Catégorie	Nbre de Métier	fiche de poste réalisée
MAGASINS & SERVICES				30	27
MAGASIN				16	14
	Métiers de Bouche	Boulangier / Pâtissier	E		ok
		Boucher	E		ok
		Poissonnier	E		ok
	Manutention / Mise en Rayon	Employé commercial	E		ok
		Réceptionnaire (voir Supply)	E		ok
		Gestionnaire de stock	E		ok
	Direction	Directeur régional	D		
		Directeur Magasin	D		ok
	Management	Responsable de Secteur	C		ok
		Chef de Caisses	C		ok
		Chef de Rayon / Manager Rayon	C		ok
		Responsable Administratif Magasin	C		
	Vente	Pharmacien	C		ok
		Fleuriste	E		ok
		Vendeur	E		ok
	Caisses	Hôte et Hotesse de Caisses	E		ok
SERVICES MARCHANDS				2	1
	Voyages	Conseiller Tourisme et voyages	E		ok
	Service Client	télévendeur/télévendeuse (Proximité)	E		
E-COMMERCE				4	4
		Manager Web Commerce	C		ok
		web designer	C		ok
		Trafic Manager	C		ok
		webmaster	C		ok



Domaines	Métiers	Fonctions représentatives	Catégorie	Nbre de Métier	fiche de poste réalisée
BANQUE				8	8
	Monétique	Responsable Monétique	C		ok
	Vente	Conseiller de vente Finances et Assurances	E		ok
		Manager Equipe Commerciale	C		ok
	Relation Client	Manager satisfaction Client	C		ok
		Manager d'équipe recouvrement	C		ok
		Conseiller recouvrement	E		ok
	Gestion et Administration	Directeur Banque/Assurance	D		ok
		Responsable Régional Banque/Assurance	D		ok
FRANCHISE				8	2
FRANCHISE				6	5
	Développement et Expansion	Responsable Développement	C		ok
	Animation de réseaux / Coordination	Directeur Enseigne	D		ok
		Conseiller de Franchise	C		ok
		Assistante d'enseigne	E		ok
	Contrôle de Gestion	Directeur du Contrôle de Gestion Front de Vente	C		ok
	Recrutement - Formation	Responsable Recrutement et Formation des Franchisés	C		
	Exploitation	Franchisé - Locataire gérant			
		Franchisé Investisseur			



Domaines	Métiers	Fonctions représentatives	Catégorie	Nbre de Métier	fiche de poste réalisée
IT, ORGANISATION & METHODES				19	6
IT				10	2
	Développement - Intégration	Ingénieur Réseaux	C		ok
		Analyste / Analyste d'exploitation	E		
		Chef de projet IT	C		
		Consultant Métier	C		
		Gestionnaire de projet	C		
	Support	Assistant technique	E		
		Architecte reseau	C		ok
		Consultant applicatif	C		
	Administration - Coordination IT	Responsable de domaine	E		
		Architecte applicatif	E		
ORGANISATION				3	0
	Organisation	Project manager Officer	C		
		Chef de projet	C		
		Consultant interne	C		
	Méthodes et Process				
AUDIT				1	0
	Audit interne	Auditeur interne	C		
SERVICES GENERAUX & SECURITE				5	4
	Santé et Sécurité	Manager Sécurité	C		ok
		Infirmière	C		ok
		Manager Santé au Travail	C		
	Services Généraux des sites				
	Entretien et maintenance	Manager Maintenance	C		ok
		Technicien de Maintenance	E		ok



Domaines	Métiers	Fonctions représentatives	Catégorie	Nbre de Métier	fiche de poste réalisée
FONCTIONS SUPPORTS				23	18
FINANCES / GESTION				4	3
	Comptabilité - Consolidation	Comptable	C		ok
	Contrôle de Gestion	Contrôleur de Gestion	C		
	Analyse Financière				
	Trésorerie	Manager Trésorerie	C		ok
	Fiscalité	Fiscaliste	C		ok
	Fusions/Acquisitions				
		-	-		
	Etudes et Statistiques				
JURIDIQUE				5	3
	Droit commercial	Juriste en Droit commercial	C		ok
	Droit des Affaires				
	Droit Social	Juriste en Droit Social	C		
	Contentieux				
	Droit des Sociétés	Juriste en Droit des Sociétés	C		ok
	Droit Immobilier	Juriste en Droit Immobilier	C		ok
	Fusions/Acquisitions				



Domaines	Métiers	Fonctions représentatives	Catégorie	Nbre de Métier	fiche de poste réalisée
RESSOURCES HUMAINES				10	9
	Recrutement	Chargé de recrutement	E		ok
	Paie et administration du personnel	Gestionnaire Paie	E		ok
		Responsable RH de site	C		ok
	Carrières - MRH	Manager Développement RH	C		ok
		Responsable Régional RH	C		ok
	Formation	Responsable Pédagogique	C		ok
		Formateur	C		ok
		-	-		
	Rémunération - Avantages Sociaux	Manager Rem et Av. sociaux	C		ok
		Directeur des Relations sociales	D		ok
	Relations Sociales	Animateur / Responsable des relations sociales	C		
IMMOBILIER				4	3
		Resp. Expansion Immobilière	C		ok
		Chef de projet construction	C		
		Asset Manager	C		ok
		Resp .Gestion Immobilière	C		ok
TOTAL				120	87



Les fiches de postes

- Réalisation des fiches de poste avec:
 - fonction
 - position dans l'organigramme
 - mission générale
 - domaines de responsabilités /activités principales en lien avec le Modèle de Compétence
 - dimensions / indicateurs clés
 - contraintes
 - profil requis
 - perspectives d'évolution et parcours potentiel

- Sources pour la réalisation des fiches de poste:
 - Bourse de l'Emploi
 - anciennes fiches de poste
 - www.recrute.carrefour
 - cap careers
 - Aller /retour avec les représentants des Bus
 - visites / interviews

Fiche de poste



CATEGORY MANAGER

IDENTIFICATION DE LA FONCTION

Titre de la Fonction	Category Manager
Date	Mai 2012

POSITION DANS L'ORGANIGRAMME



MISSION GENERALE

Propre à l'univers de la grande distribution, le **category management** est un domaine d'activité récent au croisement du commerce, du marketing et des achats.

La présentation de l'offre ne s'oriente pas sur le produit mais sur la « catégorie » à laquelle il appartient (bazar, textile, jardin, EPOB, alimentaire, ...) dans le but d'améliorer les services offerts aux consommateurs.

Dans le respect de la politique commerciale et de la stratégie de marque de son secteur, le **category manager** définit et fixe les objectifs de sa catégorie de produits pour son périmètre, en vue de satisfaire ses clients et de garantir la performance économique de sa catégorie.

Il est chargé de prospecter, gérer et négocier avec les fournisseurs, et d'encadrer et animer une équipe.

Il **élaboré** le plan **stratégique** de la **catégorie** ou **niveau** **pour** avec les **objectifs** de **croissance**, **coûts** et **stocks**.

Dans certaines catégories le **Category Manager** aura en charge le développement de produits MDC (Marque de Carrefour).

Pour ce poste nous serons amenés à parler de **Category Manager** :

- G1 : France
- G2 : France – Espagne
- G4 : France – Espagne – Belgique – Italie
- G5 : France – Espagne – Belgique – Italie – Grèce



DIMENSIONS CLÉS EN PRISE AVEC LE METIER

Organisation : Piloter le compte d'exploitation global d'une famille de produits en optimisant les conditions d'achat et les éléments du mix merchandises (offre, promotion, merchandising, prix)
Plan d'assortiment valorisé (CATTC, Marge Xnet)

Chiffres clés : Performance Achat, CA Vente, Part de marché

Interlocuteurs : Fournisseurs, Visite usines, Salons professionnels,
Structures Internationales : DCNAG, Import, GSA,
Magasins, équipes (Coop, Mark), Supply Chain, Juridique



DOMAINES DE RESPONSABILITES / ACTIVITES PRINCIPALES

Inspirer et engager

- Participer à la mise en place des changements de **process** pour gagner en efficacité ou répondre à des obligations réglementaires.

Agir avec le couloir de l'excellence et la passion de gagner

- Créer et **mettre à jour** les **documents** **fournisseurs** de Marque Nationale (**identification**, **volumes** **historiques**, **termes** **achats**, **contraintes**, etc.)
- Définir les objectifs de rentabilité et préparer la stratégie de négociation Marque Nationale (calendrier, plan désengagement, contrat cadre)
- Analyser les Indicateurs de performances liés à son activité (Négociations Achat, Tableau Bord Hyper, TB Bulvi **Coût**), mettre en place un plan d'actions correctrices si nécessaire et établir un **process** **fidèle** à sa hiérarchie dans les délais impartis.
- Définir et acheter (quantité) les nouveautés et les offres **promotionnelles** en fonction du plan d'action commercial défini et des conditions commerciales octroyées (POB, Planning TG...)
- Sélectionner les références, gérer les assortiments et construire les collections saisonnières en conformité avec la stratégie merchandising (respect des structures ou gabarits) dans le cadre de la maîtrise des rôles
- Contrôler les libellés et prix des perçus catalogues en veillant à définir des engagements permettant de couvrir les ventes
- Garantir la qualité des informations nécessaires à la saisie du **référé**, à la gestion des approvisionnements entrepôts et magasins, dans le respect des **contraintes**.
- Suivre mensuellement les principaux Indicateurs de gestion: taux d'écoulement, stock, ANP, MBP, les achats et valeurs fixes pour valider et garantir les provisions et ristournes annoncées....
- Gérer l'enveloppe de décote pour éliminer les stocks morts, négocier les retours d'inventus et suivre le paiement des avoirs
- Programmer la bonne exécution des contrats signés avec les fournisseurs : Prestations rendues, Charge de la Preuve
- Gérer la relation fournisseur en **category management** ou en masse de marge en établissant les **scorecards** et négocier avec eux les conditions d'achats qui permettront d'atteindre les objectifs fixés
- Piloter son activité à la vente en mesurant ses actions (CA, Marge), optimiser les conditions d'achat pour les collections ou le plan de communication des enseignes et élaborer les Plans d'Actions pour atteindre les objectifs de sa catégorie.



• Développer les collaborateurs et construire des équipes

- Mettre en place et appliquer les actions en matière de Ressources Humaines : recrutement, formation, évaluation, relations sociales.
- Organiser, réaliser le recrutement et l'intégration des nouveaux employés en accord avec son responsable.
- Organiser l'intégration des nouveaux employés en accord avec son responsable.
- Réaliser le suivi et l'évaluation de son équipe et détecter les évolutions dans le respect de la charte de gestion des carrières.
- Prévoir les formations en fonction des besoins et des priorités de l'entité, s'assurer de leur mise en œuvre dans le respect des principes Carrefour.
- Informer en permanence l'équipe en organisant des briefs, des réunions sur l'activité du rayon, magasin, les résultats, les valeurs de l'entreprise. Favoriser l'expression de chacun.

• Enrichir les clients et les consommateurs

- Analyser et anticiper les besoins des consommateurs en s'appuyant sur la connaissance client, les visites en magasins/salons professionnels et la concurrence.
- Prospecter les fournisseurs et la concurrence et détecter les opportunités de développement sur de nouveaux segments.

• Innover et porter le changement

- Prospecter les fournisseurs et la concurrence et détecter les opportunités de développement sur de nouveaux segments.

• Agir comme une seule équipe

- Vous serez en relation permanente avec les interlocuteurs suivants : Fournisseurs (visites usines, salons professionnels, ...), les structures internationales (DONAG, Import, GSA, ...), les magasins, les équipes du Développement des Ventes (Communication, Merchandiser, ...) Supply Chain, Juridique, ...
- Garantir une communication descendante avec l'aide des permanents à travers la formalisation des différents outils de communication.
- Participer activement aux missions souples ou transverses qui lui sont confiées, pour l'intérêt commun.
- Gérer en collaboration avec la cellule pricing et en fonction des règles définies, le prix de l'ensemble de ses produits.

CONTRAINTES (conditions d'exercice du métier)

- Déplacements occasionnels en France et/ou à l'étranger à prévoir en fonction des catégories de produit



PROFIL REQUIS

• Formation :

- Titulaire d'un Bac +4/5 (Type école de commerce ou d'ingénieur – Marketing / Achats) ou Expert confirmé
- Diplôme National d'œnologie requis pour Prodis
- 2 ans d'expérience minimum.

• Compétences techniques / métiers :

- Attrait pour le marketing opérationnel et la négociation commerciale
- Connaissance du marché, des clients et de la concurrence
- Expérience significative en magasin appréciée pour la connaissance marchandises.
- Expérience en centrale d'achat appréciée pour la négociation, l'utilisation des outils et la relation fournisseurs.
- Maîtrise de l'Anglais et/ou Espagnol en fonction du périmètre attribué.
- Maîtrise du Pack Office

• Qualités requises clés :

Expertise

- Leadership
- Sens des responsabilités
- Pragmatisme, rigueur et vision stratégique

Maîtrise

- Organisation / Anticipation
- Persuasion / Négociation
- Capacité d'Analyse
- Vision globale et Stratégique
- Orientation résultats
- Créativité et Innovation

Pratique de base

- Analyse



Exemple de schéma de Passerelles :



Visibilité :

- Les passerelles envisagées pour chaque poste, avec et sans évolution
- Les formations ou les métiers qui peuvent me conduire à ce poste, à l'externe et à l'interne