

# La Vitrine

## Le DEC en commercialisation de la mode : une relève passionnée et polyvalente

En collaboration avec madame **Isabelle Tremblay**, coordonnatrice du programme de commercialisation de la mode au Campus Notre-Dame-de-Foy (CNDF).

Chaque année, plus de 200 étudiants québécois obtiennent leur diplôme d'études collégiales (DEC) en commercialisation de la mode. Ces futurs gestionnaires se préparent à occuper des fonctions reliées aux achats, au marketing, à la mise en marché et à la présentation visuelle, à la gestion des opérations d'une entreprise mode ainsi qu'à la représentation commerciale. Dans ce numéro, *La Vitrine* dresse le portrait de ce bassin de talent passionné de mode.

### Des amoureux de la mode attirés par le monde des affaires

Le programme d'études collégiales en commercialisation de la mode s'adresse aux passionnés de mode qui présentent un profil d'entrepreneur. « Cette formation aide nettement à développer le sens des affaires, soutient Isabelle Tremblay, coordonnatrice du programme au CNDF. Les étudiants apprennent à identifier les opportunités, à analyser les facteurs influençant le marché de la mode, à identifier les tendances et à assurer une veille constante du marché afin de rester à la fine pointe. On leur enseigne à devenir des gestionnaires qui possèdent une vision d'ensemble de l'industrie et de la gestion du produit mode pour en assurer la vente. Aussi, ce DEC permet d'analyser les facteurs en jeu, afin de prendre une décision éclairée. »



**Boutique E-009**  
Notre fierté, votre destination !

### De futurs gestionnaires de mode

Les étudiants inscrits à ce programme explorent différents profils de carrière reliés à la mode : les achats, le marketing, la mise en marché et la présentation visuelle, la gestion des opérations, ainsi que la représentation commerciale. « On forme essentiellement des gestionnaires de mode, mais les compétences acquises sont transférables à d'autres secteurs, explique madame Tremblay. L'inverse est moins évident. En mode, il faut être sensibilisé à la gestion saisonnière de la marchandise. Le produit mode est un service spécialisé qui a une durée de vie en fonction des tendances. »

### La proximité de l'industrie, l'exploration du marché du travail et les stages

Au cours de leur formation, les étudiants du CNDF ont la possibilité d'effectuer quatre stages, en plus de participer à la gestion de la Boutique E-009, boutique laboratoire de l'École de mode, où l'on vend des vêtements de designers québécois. Le premier stage obligatoire s'effectue en vente et en service à la clientèle afin de découvrir davantage le marché du secteur. Le deuxième stage constitue un entraînement intensif de cinq semaines dans une entreprise de mode. Cette fois, l'étudiant doit effectuer un choix parmi les cinq profils

(Suite page 2)

(Suite de la une)



de carrière. Des stages rémunérés, en alternance travail-études (ATE), sont également offerts sur une base volontaire pendant la période estivale. Pour aider les étudiants à choisir leur profil, le CNDF organise des conférences avec des gens occupant des emplois dans le secteur de la mode ainsi que des visites dans des entreprises afin de se familiariser au milieu de l'emploi. Toujours branchés, les enseignants sont des propriétaires d'entreprises ou encore

d'anciens gestionnaires de grandes chaînes renommées.

### Une main-d'œuvre spécialisée et impliquée dans le milieu de la mode

Le DEC en commercialisation de la mode forme une main-d'œuvre spécialisée qui a réalisé plusieurs projets en entreprise. En plus d'organiser cette année le défilé et les activités dans le cadre de l'Évènement Mode au Château Frontenac (EM12), les étudiants du CNDF s'impliquent bénévolement dans la Grande braderie de mode québécoise de la Capitale nationale ainsi qu'au festival Québec mode. La formation intègre également des projets plongeant les étudiants dans des situations concrètes. Par exemple, dans le cadre du cours *Communication marketing en mode*, ils doivent

réaliser un plan de communication pour un détaillant indépendant et proposer une stratégie selon un budget établi. « En plus de faire découvrir les grandes chaînes, nous valorisons beaucoup l'entrepreneuriat ainsi que les détaillants indépendants, confie madame Tremblay. Ces activités ainsi que le projet de fin d'études qui consiste à concevoir un plan de démarrage d'entreprise permettent aux étudiants de mettre en pratique les notions apprises en classe, tout en explorant leur potentiel créatif. » ■

Ce programme est offert dans cinq établissements collégiaux du Québec. **Pour consulter la liste de ces collèges, rendez-vous sur [detailquebec.com](http://detailquebec.com) dans la section Métiers et carrières, puis dans Programmes de formation.**



## Quelques statistiques

**S**elon une récente étude réalisée par Détail Québec auprès des employeurs du commerce de détail au Québec, les programmes d'études reliés au secteur sont relativement peu connus. Moins de la moitié des détaillants interrogés connaissent l'existence des programmes d'enseignement en vente-conseil et en gestion de commerces. L'étude démontre également que les dirigeants

auraient avantage à découvrir cette main-d'œuvre qualifiée puisque le taux de satisfaction des employeurs qui ont embauché un candidat provenant de l'un de ces programmes s'élève à plus de 90 %.

### Cet automne : Un nouveau diagnostic sectoriel de la main-d'œuvre du commerce de détail

Ces chiffres sont tirés du nouveau *Diagnostic sectoriel de la main-d'œuvre du commerce de détail 2012-2015*. Tous les trois ans, Détail Québec

dirige une vaste étude auprès des employeurs et des travailleurs du commerce de détail afin de dresser un portrait statistique de la main-d'œuvre du secteur. Le *Diagnostic sectoriel de la main-d'œuvre du commerce de détail 2012-2015* précise les véritables enjeux en matière d'emploi dans le secteur. Ne manquez pas le prochain numéro de *La Vitrine*, cet automne; Détail Québec y révélera les résultats et les conclusions de son étude. Visitez régulièrement [detailquebec.com](http://detailquebec.com) pour ne rien manquer!

Les détaillants membres bénéficient d'un accès privilégié à des activités à faible coût et font partie d'un réseau d'entreprises performantes.

#### DEVENEZ MEMBRE

Pour obtenir de l'information, veuillez nous contacter :  
Téléphone : 514 393-0222  
Sans frais : 1 888 393-0222  
Courriel : [info@mutuelleducommerce.com](mailto:info@mutuelleducommerce.com)

[detailquebec.com/formation](http://detailquebec.com/formation)



COMITÉ SECTORIEL DE MAIN-D'ŒUVRE DU COMMERCE DE DÉTAIL

## MUTUELLE DE FORMATION

### Vous avez frappé à la bonne porte!

Vous reléguez la formation sous la pile de vos priorités, faute de temps? Près de 200 détaillants québécois font confiance à leur Mutuelle de formation parce que notre équipe d'expérience s'occupe de tout!

Nos services :

- + Analyse des besoins
- + Plans de formation
- + Ateliers de formation et coaching
- + Services sur mesure

## Exemple à suivre

# Accueillir des stagiaires, un investissement qui rapporte pour Holt Renfrew

## HOLT RENFREW

En collaboration avec madame **Alexandra Bélanger**, directrice des ventes du rayon des cosmétiques, hommes, bijoux et sacs à main, Holt Renfrew Québec.

Fondé en 1837, à Québec, **Holt Renfrew** constitue un réseau de grands magasins comprenant 10 points de vente à travers le Canada. Aujourd'hui, cette chaîne bénéficie d'une réputation internationale grâce aux griffes prestigieuses que l'on y trouve.

### Une collaboration qui dure

Depuis plus de 10 ans, le magasin Holt Renfrew de Québec fait appel aux étudiants et aux diplômés du programme de commercialisation de la mode pour combler ses besoins en main-d'œuvre. Elle-même issue de ce programme, madame Bélanger n'hésite pas à accueillir un

certain nombre de stagiaires par année dans son magasin et à embaucher quelques candidats fraîchement diplômés. « Nous avons plusieurs histoires à succès de stagiaires que nous avons embauchés et qui font une brillante carrière chez Holt Renfrew, dit-elle. Une ancienne stagiaire engagée comme conseillère à la vente il y a quelques années est aujourd'hui conseillère en magasinage personnalisé. »

### L'intégration des stagiaires

Pour intégrer un stagiaire au magasin, Holt Renfrew procède à une entrevue d'embauche, semblable à celle que passe chaque employé potentiel. La première journée du stage consiste en une journée d'accueil où les stagiaires visitent le magasin, l'atelier ainsi que le centre de distribution, en plus de rencontrer leurs nouveaux collègues. « Dans le cadre du premier stage, leurs principales tâches sont reliées à la vente et au service à la clientèle, mais nous aimons leur confier des projets de mise en marché, par exemple, pour le lancement d'un nouveau produit ou l'organisation d'un concours, car ils possèdent les compétences pour le faire », explique Alexandra Bélanger.

### L'encadrement des stagiaires, un bon investissement

Madame Bélanger croit qu'accueillir des stagiaires dans son commerce est un investisse-

ment qui rapporte. « On le voit comme un processus de formation, explique-t-elle. C'est certain qu'il faut accorder du temps aux stagiaires, mais c'est du temps bien investi. C'est également très positif pour nous, car nous avons embauché plusieurs anciens stagiaires. Grâce à leur diplôme en commercialisation de la mode, ces employés ont besoin de beaucoup moins de formation qu'un autre candidat. Ces diplômés comprennent autant la vente que la gestion, sont déjà autonomes et connaissent le domaine. »

### Un service à la clientèle hors pair

Madame Bélanger décrit les diplômés en commercialisation de la mode comme des personnes motivées, manifestant beaucoup d'intérêt pour tout ce qui est tendance. « Ce sont des employés qui donnent le meilleur d'eux-mêmes au niveau du service, mentionne-t-elle. Ce sont également des gens qui possèdent de nombreuses connaissances techniques dans le domaine de la mode. Comme la réputation de l'entreprise repose particulièrement sur la qualité du service à la clientèle, nous avons besoin de personnel qui sait offrir un service hors pair. Les diplômés du programme de commercialisation de la mode l'ont bien compris et c'est pourquoi nous continuons de faire appel à ce bassin de main-d'œuvre spécialisée. » ■

Vos employés se démarquent? Votre entreprise a reçu un prix? Votre culture d'entreprise est différente et vous voulez en parler? Votre expérience nous intéresse.  
Contactez notre équipe de rédaction afin de partager vos bons coups, votre fierté : [emilie@detailquebec.com](mailto:emilie@detailquebec.com).



**Babillard d'emploi**

Détaillants, affichez gratuitement vos postes sur le babillard d'emploi.  
Chercheurs d'emploi, trouvez un emploi dans le commerce de détail.

[detailquebec.com](http://detailquebec.com)

## Témoignages

## Les étoiles du détail témoignent!



**Amélie  
Baillargeon-Audet** ★  
Hot Fudge

Amélie a grandi au sein d'une famille d'entrepreneurs. C'est de là qu'est né son intérêt pour le milieu des affaires. Passionnée de mode, elle s'est inscrite au programme de commercialisation de la mode à la suggestion d'une amie. Amélie termine actuellement sa dernière session d'études au Campus Notre-Dame-de-Foy.

#### Une formation passionnante

Au cours de ses études collégiales, Amélie a développé ses connaissances techniques de la mode. Les textiles, la démarche d'achats de produits mode ainsi que la gestion d'une entreprise n'ont maintenant plus de secrets pour elle. « Je suis une fille qui adore le magasinage, confie-t-elle; alors tout ce qui concerne les achats m'a beaucoup intéressée durant ma formation et c'est ce profil de carrière que j'ai choisi. » Les stages qu'elle a effectués dans différentes entreprises lui ont ensuite permis d'acquérir une expérience intéressante du secteur de la mode.

#### Des stages enrichissants

Son dernier stage, réalisé chez Hot Fudge, une jeune entreprise en pleine expansion qui se spécialise dans les lunettes et les montres, l'a plongée dans le démarrage d'un nouveau commerce puisqu'elle a collaboré à l'ouverture de la nouvelle succursale de Trois-Rivières. « J'ai beaucoup appris pendant ce stage, raconte-t-elle. En fait, on m'a laissé la liberté de toucher aux projets qui m'intéressaient le plus. J'ai assuré la réception de marchandises, effectué les achats pour la saison printemps-été; j'ai même aidé à organiser une soirée événementielle. J'ai adoré cette expérience! »

#### Une future carrière d'acheteuse

Preuve que la formation d'Amélie lui a permis de développer les compétences nécessaires pour faire carrière dans le milieu de la mode, elle s'est fait offrir le poste d'acheteuse adjointe chez Hot Fudge, une fonction qu'elle pourra occuper dès que ses cours seront terminés. Selon elle, pour constituer un bon acheteur, il faut être passionné de mode, connaître les dernières tendances, effectuer des recherches et savoir acheter les bons produits en fonction de la clientèle. « Le DEC nous forme vraiment pour faire carrière dans le secteur de la mode, conclut-elle. C'est un réel avantage pour les détaillants d'embaucher un diplômé en commercialisation de la mode. Nous possédons des compétences acquises dans le domaine ainsi qu'un profil complet puisque les cours nous permettent d'explorer toutes les facettes de la commercialisation. »



**Rachel Veilleux** ★  
Zara

C'est à l'école secondaire où Rachel Veilleux a assisté à une conférence donnée par des étudiants en commercialisation de la mode qu'elle a ressenti un coup de cœur. « J'avais déjà une passion pour tout ce qui est tendance, alors j'ai senti que c'était un programme idéal pour moi, confie-t-elle. Je m'y suis inscrite tout de suite! »

#### De stagiaire à responsable de la mise en marché dans une grande surface

Assistante-gérante du rayon de la femme chez Zara, Rachel croit que ce sont les stages qui lui ont permis de développer sa confiance en elle pour faire carrière dans le secteur. « Le fait d'être en mesure d'observer et analyser le milieu, de pouvoir m'exercer et apprendre en travaillant m'a été très bénéfique, explique-t-elle. » Son stage final de cinq semaines dans un magasin Ureka lui a permis de perfectionner ses compétences en mise en marché et en présentation visuelle. Cette expérience a été si concluante que, quelques mois après l'obtention de son diplôme, l'entreprise lui confiait le poste de responsable de la mise en marché et de la présentation visuelle. « Je gérais une surface de 30 000 pi<sup>2</sup>, dit-elle. J'ai eu beaucoup de chance de pouvoir occuper ce poste dès ma sortie de l'école, et ce, pendant deux ans. »

#### Un intérêt marqué pour la gestion

Par la suite, Rachel a développé un intérêt pour la gestion et les ressources humaines qui l'ont amenée à occuper un poste de responsable de rayon pendant quelques années. Assistante-gérante chez Zara depuis un an, elle est heureuse de s'être rapprochée de la mode dans son essence tout en occupant un poste de gestion. « Ce que j'aime le plus chez Zara, c'est le produit mode, carrément! explique Rachel Veilleux. J'aime vraiment travailler avec le produit et sur les ventes. Il faut offrir les bons produits au bon moment en s'assurant de bien connaître sa clientèle et sa succursale. »

#### Des diplômés qui possèdent la clé du succès

Rachel Veilleux est élogieuse lorsqu'elle parle des diplômés du programme de commercialisation de la mode. « En tant qu'employeur, quand je vois "Commercialisation de la mode" sur un CV, je sais que cette personne a de très bonnes chances d'être embauchée, avoue-t-elle. Ce sont des candidats qualifiés qui connaissent les tissus et les silhouettes. Ils savent offrir un bon service et ont suivi des cours de stylisme. Ce sont des atouts majeurs pour une entreprise! »

# Déjeuner-conférence sur la fidélisation du personnel en Montérégie

Pour la première fois en Montérégie, les gestionnaires de commerces de détail sont invités à venir discuter d'enjeux de ressources humaines lors d'un déjeuner-conférence organisé par Détail Québec, qui aura lieu **le mardi 12 juin, de 7 h 30 à 10 h, à l'Hôtel Mortagne, à Boucherville.**



Profitez d'un déjeuner tout en discutant de la fidélisation et de la mobilisation du personnel, en compagnie de monsieur Éric Robidoux, formateur spécialisé dans le secteur du commerce de détail.

*Le déjeuner et la conférence vous sont offerts gratuitement!*

Pour réserver votre place dès maintenant ou pour information, contactez Nadine Parent, au 1 888 393-0222, poste 200, ou à [info@detailquebec.com](mailto:info@detailquebec.com).



## Détail Québec était là!

19 et 20 mars 2012

✓ Congrès annuel du commerce de détail, à Montréal.

23 mars 2012

✓ Participation à la rencontre régionale sur l'amélioration continue du système public d'enseignement, en Estrie.

16 avril 2012

✓ Cours de RH aux étudiants du programme SAQ-HEC Montréal en commerce de détail.

3-4-5 mai 2012

✓ 12<sup>e</sup> édition des Olympiades de la formation professionnelle et technique, à Québec.

4 mai 2012

✓ Épreuves finales des étudiants en commercialisation de la mode du Campus Notre-Dame-de-Foy.

4 mai 2012

✓ Épreuves finales des étudiants en gestion de commerces du Collège LaSalle, à Montréal.

15 mai 2012

✓ Tournée régionale des comités sectoriels, à Sherbrooke.

17 mai 2012

✓ Dîner du Cercle Omer Deserres, à Montréal.

# Loi sur les jours fériés

Pour vous préparer aux prochains jours fériés, Détail Québec met à votre disposition ce rappel synthèse des règles à suivre.



## JOURS FÉRIÉS DE L'ÉTÉ

Journée nationale des Patriotes	Lundi 21 mai 2012	Magasins ouverts Congé chômé et payé
Fête nationale	Dimanche 24 juin 2012	Magasins fermés Congé chômé et payé
Fête du Canada	Dimanche 1 <sup>er</sup> juillet 2012	Magasins fermés Congé chômé et payé

Pour plus d'informations, consultez le site du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation au [mdeie.gouv.qc.ca](http://mdeie.gouv.qc.ca) et celui de la Commission des normes du travail au [cnt.gouv.qc.ca](http://cnt.gouv.qc.ca).

## Sondage

**Embaucherez-vous du personnel supplémentaire pour la saison estivale?**

Oui  Non

Répondez en ligne sur [detailquebec.com](http://detailquebec.com)

### Résultats du dernier sondage :

Qu'est-ce qui vous intéresse le plus dans la démarche *Mes compétences, mon avenir?*

Guides d'apprentissage : 7 %

Client-mystère : 15 %

Formations en ligne : 37 %

Certificat de qualification professionnelle : 41 %

## JEU 16

# SUDOKU

### COMMENT JOUER?

Pour jouer au **sudoku** ici présenté, il s'agit de remplir chacune des cases d'une série de neuf lettres différentes et de ne jamais les répéter plus d'une fois sur une même ligne, dans une même colonne ou dans une même sous-grille (3 par 3).

Quelques lettres sont déjà disposées dans la grille, ce qui autorise une résolution progressive du problème complet.

À vous de jouer!

Pour les solutions, consultez [detailquebec.com](http://detailquebec.com).

S	C	O	L	A	R	I	T	E
O			T			S		E
		T			C			
		S			O	T		
	T		C			O		
	S						I	
		A	I		S		L	
		E			T			R
		I			A			O
S			R			C		A

## NOTE

L'utilisation du masculin a été choisie pour des fins de lisibilité. Il inclut le féminin et ne se veut aucunement discriminatoire.



## Détail Québec vous écoute

Vous avez une nouvelle à nous annoncer?  
Un commentaire à nous transmettre?  
Des suggestions d'articles ou des questions? Écrivez-nous!  
[emilie@detailquebec.com](mailto:emilie@detailquebec.com)



## Réseau des détaillants

Pour recevoir **La Vitrine**, participer aux activités de Détail Québec et plus encore, inscrivez-vous gratuitement au **Réseau des détaillants!**

[detailquebec.com](http://detailquebec.com)  
[info@detailquebec.com](mailto:info@detailquebec.com)



Rédactrice en chef  
**Émilie Carle**, conseillère aux communications

Collaborateurs  
**L'équipe de Détail Québec**  
**Marielle Bouthyette**, correctrice

Conception graphique  
**Tic Tac Communications**

La Vitrine est tirée à 5 000 copies et est aussi disponible sur [detailquebec.com](http://detailquebec.com).

Détail Québec  
Comité sectoriel de main-d'oeuvre du commerce de détail  
550, rue Sherbrooke Ouest, tour Ouest, bureau 590  
Montréal (Québec) H3A 1B9  
Téléphone : 514 393-0222  
Sans frais : 1 888 393-0222  
Télécopieur : 514 393-9037

Cette publication a été produite grâce à la contribution financière de la Commission des partenaires du marché du travail et avec l'appui des partenaires du commerce de détail.

Dépôt légal : Bibliothèque nationale du Québec et Bibliothèque nationale du Canada  
ISSN 1910-1252 version imprimée  
ISSN 1923-5089 version en ligne

