COMMUNIQUÉ DE PRESSE
26 novembre 2026

DÉCOUVRIR LES MÉTIERS DE LA DISTRIBUTION DES MATERIAUX DE CONSTRUCTION

Sans la distribution de matériaux, pas de construction possible ! Bois, carrelages, ciment, fenêtres… sont indispensables à l'activité des professionnels du bâtiment et des travaux publics. Les entreprises de la distribution des matériaux de construction apportent aussi des conseils techniques à leurs clients et les accompagnent vers des solutions innovantes, notamment pour répondre aux enjeux de la transition énergétique



Pour faire découvrir ce secteur essentiel et ses opportunités professionnelles, la Fédération des Distributeurs de Matériaux de Construction (FDMC), l'Onisep et Constructys, Opérateur de compétences de la Construction, lancent aujourd'hui le premier "Zoom métiers" consacré à la distribution des matériaux de construction. Destiné aux jeunes, aux familles et aux équipes éducatives, cet outil met en lumière la diversité des métiers du secteur, de la vente à la logistique en passant par le management, ainsi que les parcours de formation qui y conduisent, du CAP au Bac+5.

Présenté officiellement le 26 novembre à Paris en présence des représentants de la profession, ce Zoom métiers a pour ambition de mieux faire connaître un secteur dynamique qui recrute et joue un rôle clé dans les transformations de la construction.

Cette publication est l'une des réalisations concrètes du partenariat noué en février 2026 entre l'Onisep, la FDMC et Constructys pour renforcer la connaissance et l'attractivité des métiers de la distribution des matériaux de construction. Elle s'inscrit également dans le cadre de la convention de coopération conclue entre les ministères chargés de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Espace, la FDMC et Constructys pour la période 2025–2029 dont les objectifs sont notamment de renforcer la notoriété du secteur et de resserrer le lien entre les entreprises et les établissements éducatifs.

L'essentiel à connaître sur le secteur

Des infographies permettent de comprendre le secteur en un seul coup d'œil, à travers des en points et chiffres clés :

- **Plusieurs types de matériaux vendus** : des produits bruts (bois, sable, gravier…), des produits manufacturés (portes et fenêtres, ciment, béton, tuiles, carrelages, canalisations, outillages, produits d'isolation…), des écomatériaux (brique, paille, terre crue, chaux, argile, pierres, laine de mouton, bambou…).
- **Une activité de commerce spécialisé** : des entreprises vendant tous types de matériaux et d'autres se spécialisant dans un domaine (isolation, couverture…)
- **Une majorité de petites entreprises**
- **15 000 recrutements** par an
- **26,5% de femmes dans le secteur**, occupant le plus souvent des fonctions commerciales ou managériales
- **Les métiers les plus recherchés** : magasinier/magasinière, vendeur/vendeuse conseil, attaché technico-commercial/attachée technico commerciale
- **Des entreprises responsables de leur impact environnemental** (tout au long du cycle de leur produit, de leur conception à leur fin d'utilisation), reprenant gratuitement certains déchets
- **9,8 millions de tonnes de produits et matériaux de construction recyclés** en 2024

- **La transition numérique en marche** (digitalisation des outils de travail, drones pour améliorer la gestion logistique, exosquelettes pour soulager les ports de charges…).

La parole aux professionnels

Huit professionnels du commerce et de la vente, du management et de la logistique se sont confiés à l'Onisep. Ils et elles décryptent leur métier, reviennent sur leur parcours de formation, et partagent leurs motivations.



Victor, vendeur-conseil, est spécialisé dans le gros œuvre (parquets, carrelages…) et l'aménagement d'intérieur (isolation…). Avec ses collègues, il accueille une centaine de clients par jour, des professionnels du BTP et quelques particuliers. En fauteuil roulant adapté à sa situation de handicap, il guide ses clients dans les rayons du magasin et les conseillent. Son métier est polyvalent car il gère aussi les livraisons de matériaux en magasin ou directement sur les chantiers. Il met un point d'honneur à fidéliser la clientèle : « Si l'accueil est sympathique et de qualité, la personne reviendra chez nous ! D'ailleurs avec les clients réguliers, on finit par se tutoyer. »



Laure, attachée technico-commerciale, travaille partout : en agence et dans sa voiture. Elle se déplace tous les jours chez des clients pour vendre des matériaux de construction. Sa mission consiste à vendre des revêtements de sol (carrelage, parquet, lino…) à des grands groupes de la construction et à leurs sous-traitants. Outre son portefeuille de clients réguliers, elle doit démarcher de nouvelles entreprises qu'elle doit convaincre d'acheter ses matériaux. Même s'il y a une certaine intensité dans ce métier

de contact, elle l'adore : « Les clients m'appellent en comptant sur moi pour leur trouver une solution. J'essaie d'être réactive. J'aime faire de la route et les aider pour leurs chantiers. »



Nathalie, est à la tête d'une grande agence de vente de matériaux de construction. Elle doit son poste actuel à son parcours, jalonné de différentes expériences professionnelles et de formations, qui lui a permis de monter en compétences : « Après un BTS du domaine commercial et une expérience de commerciale sédentaire, j'ai intégré une grande enseigne de la distribution de matériaux. J'ai commencé en tant qu'attachée commerciale grâce à un CQP (certificat de qualification professionnelle), préparé en interne. Après 4 ans, j'ai évolué au poste de responsable commerciale. 1 an plus tard, j'ai passé un autre CQP pour devenir **cheffe d'agence**. J'ai géré 3 agences à la suite (petite, moyenne, grande) avant de prendre la responsabilité d'une très grande agence. »



Pour Marcio, chauffeur-livreur, son métier s'est imposé comme une évidence : « J'ai toujours aimé les camions et les grues. Après mon bac, j'ai passé le permis C (conduite de poids lourds) et le CACES (Certificat d'aptitude à la conduite en sécurité) pour conduire des grues. » Avec son camion-grue, Marcio livre des matériaux de construction. La sécurité est sa priorité : contrôle du poids des matériaux qui doivent être bien répartis, port d'équipements de protection (casque avec jugulaire, gilet, gants et chaussures de sécurité), sécurisation du point de livraison en faisant attention au mobilier urbain, aux arbres… Il soigne également le contact avec les clients : « Le relationnel est au centre de ce poste, car je représente l'image de l'entreprise auprès de la clientèle et notre objectif est sa satisfaction. »

À chacun et chacune son parcours de formation

Les fonctions commerciales et logistiques concentrent près de 70% des emplois. Du CAP au master, le secteur offre une grande diversité de formations. Comment choisir son parcours ? Quels sont les diplômes après la classe de 3e ? Pour quel BTS opter dans le domaine commercial ? Quel est le programme du BTS CCST (Conseil et commercialisation de solutions techniques) ? Quel parcours suivre en BUT Techniques de commercialisation ? Quels masters à l'université sont à privilégier ?

Dans la publication dédiée au secteur, des experts apportent des éclairages précieux pour se construire un projet de formation.

Des activités pédagogiques pour découvrir le secteur, les métiers et les formations

Quatre séances pédagogiques, proposées aux équipes éducatives, s'appuient sur cette publication. Elles sont conçues pour que le élèves se familiarisent aux spécificités de ce secteur, comprennent son rôle essentiel dans l'économie, explorent les métiers et identifient les liens entre eux, prennent conscience des parcours professionnels évolutifs.

À propos de l'Onisep (Office national d'information sur les enseignements et les professions)

L'Onisep est un opérateur de l'État relevant du ministère de l'Éducation nationale, et du ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Espace. Il intervient en appui de la politique nationale d'orientation.

L'Onisep assure trois activités complémentaires : la gestion de bases de données documentaires nationales sur les formations diplômantes et certifiantes, et les métiers : la production de ressources nationales, nécessaires à l'éducation, l'accompagnement et l'information pour l'orientation ; des services gratuits d'accompagnement personnalisée aux usagers. www.onisep.fr

À propos de la FDMC (Fédération des Distributeurs de Matériaux de Construction)

FDMC, (la Fédération des Distributeurs de Matériaux de Construction) est l'organisation professionnelle représentative des distributeurs de matériaux de construction. Acteur central de la filière constructive, elle représente une branche de 84 200 salariés répartis au sein de 4 324 entreprises*, générant un chiffre d'affaires de plus de 21 milliards d'euros.

Représentative sur sa convention collective à 100% et incarnant le négoce généraliste, spécialiste et multi-spécialiste (gros œuvre, carrelage, bois, sanitaire, TP, couverture…), la FDMC est implantée en France dans 12 régions.

La FDMC est la seule organisation patronale représentative sur la convention collective nationale du négoce des matériaux de construction, qu'elle gère en lien avec les partenaires sociaux.

* Saint-Gobain Distribution Bâtiment France, Gedicoop, Chausson Matériaux, MCD, SIG France, Bigmat, Tout Faire, Starmat, France Matériaux, Samse, Alteral, Batiman, Batiland, Groupamat, Matplus, Nebopan, MTP…

Pour plus d'information : www.fdmc.org

À propos de Constructys, l'Opérateur de compétences de la Construction

Constructys est l'opérateur de compétences (OPCO) de la Construction. Il accompagne les 250 000 entreprises du Bâtiment, des Travaux publics et du Négoce des matériaux de construction dans la montée en compétences de leurs salariés. L'objectif ? Faire évoluer les métiers et les qualifications face aux conséquences des transitions démographiques, économiques, techniques, numériques et écologiques, afin de bâtir le monde de demain. Un monde durable et résilient.

Formation, financement et recrutement des salariés, conseil auprès des dirigeants des E et PME, accompagnement des DRH : les équipes de Constructys s'engagent sur le terrain au quotidien auprès de toutes les entreprises, pour les aider dans leurs choix et financer des parcours professionnels adaptés à ce nouvel environnement. Avec 14 implantations sur tout le territoire français, les 450 salariés de Constructys accompagnent et conseillent les adhérents pour sécuriser les parcours professionnels, anticiper les évolutions et décrypter la réglementation. Enfin, l'OPCO promeut et finance l'alternance, un levier indispensable pour sécuriser les recrutements futurs.

En 2025, Constructys a financé le parcours de plus de 437 000 stagiaires. **En savoir plus**