



Mon métier en tous genres : portrait de Solène, apprentie poissonnière

Découvrez le métier de Solène, jeune apprentie poissonnière sur les marchés en Vendée qui nous prouve que les métiers n'ont pas de genres !

Solène est apprentie poissonnière sur les marchés. Au quotidien, elle est amenée à charger les bacs de poissons, dresser les étals, préparer les produits (écailler, retirer la peau, lever les filets, etc.) et conseiller la clientèle.

De banquière à poissonnière

Solène souhaitait travailler dans le secteur des relations commerciales avec en ligne de mire le métier de banquière. Après plusieurs stages en banque et plusieurs expériences en poissonnerie sur les marchés aux côtés de ses parents, Solène prend conscience qu'elle souhaite travailler dans l'entreprise familiale. Elle s'oriente alors vers un CAP poissonnerie en apprentissage pour apprendre les techniques de préparation des poissons et développer sa relation avec la clientèle. *« On peut changer totalement de voie en étant motivé et en repassant par la formation ».*

Le relationnel, une partie intégrante du métier

Le relationnel avec la clientèle occupe une place très importante pour Solène. *« Ce ne sont pas seulement des clients, on les voit tous les jours, on apprend à connaître leurs habitudes de consommation. Nous sommes là pour leur faire plaisir et répondre à leurs attentes en leur proposant de nouveaux produits et de nouvelles recettes. Le client a besoin de notre expertise et de notre savoir-faire ».*

Un objectif de vie

Solène souhaite poursuivre dans ce métier dans les années à venir. A court terme, elle souhaite évoluer et gagner en compétences au sein de l'entreprise familiale puis avoir par la suite son propre banc sur les marchés. Elle voudrait avoir sa propre équipe et sa propre clientèle.

Être une femme dans le secteur de la poissonnerie

Pour Solène, être poissonnière nécessite une certaine

organisation au sein de l'entreprise pour adapter le port des charges. C'est un métier physique : la préparation des bacs, leur chargement, la préparation des étals sur les marchés, etc.

Même si elles sont assez présentes dans le métier, les femmes se forment peu dans ce domaine. Il est pourtant important d'acquérir l'ensemble de la palette des compétences pour créer sa propre affaire par la suite. A court terme, elle souhaite évoluer et gagner en compétences au sein de l'entreprise familiale puis avoir par la suite son propre banc sur les marchés. Elle voudrait avoir sa propre équipe et sa propre clientèle.

*Campagne de portraits métiers réalisée par l'U2P Pays de la Loire dans le cadre de la convention-cadre de coopération conclue avec l'OPCO EP, le ministère de l'éducation nationale, de la jeunesse et des sports et le ministère de l'enseignement supérieur de la recherche et de l'innovation.