



LE CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE EN POCHÉ

Devenir armurier avec la Fepam



Accompagner les futurs armuriers dans la réalisation de leur projet, telle est la mission de la Fédération professionnelle des métiers de l'arme et de la munition. Entretien avec la déléguée générale de la Fepam, Bertille Seive.

par Thibaut Macé

Est-il possible de se former au métier d'armurier sans passer par une école d'armurier techniciens ?

Oui. Depuis 2012, la Fepam assure l'une des formations qui donnent accès à ce précieux « agrément d'armurier », délivré par les préfetures aux futurs professionnels. C'est le Certificat de qualification professionnelle ou Cqp « Commerce armes et munitions ».

Pouvez-vous nous en dire davantage sur cette

formation de la Fepam ?

Il s'agit d'une formation de 140 heures qui se déroule sur 4 semaines. Entre la deuxième et la troisième semaine, les participants partent en stage d'entreprise pour valider les connaissances acquises puis reviennent pour aborder le reste sous un angle plus éclairé. 8 modules thématiques sont étudiés durant cette formation dont 7 se déroulent dans notre centre basé à Compiègne, dans l'Oise. Nous abordons ainsi : la réglementation et la classification des produits réglementés que sont les armes et les munitions,



Depuis 2012, la Fepam assure l'une des formations qui donnent accès à l'agrément d'armurier.

le commerce en lui-même, l'import et l'export des produits ou encore la manipulation des armes.

Qu'est-ce qui vous distingue des écoles d'armurerie dont le cursus s'étire sur plusieurs années ?

Ces écoles se destinent à la formation d'armuriers techniciens. En aucun cas, notre Cqp « Commerce armes et munitions » n'a cette prétention. Il n'aborde que les aspects réglementaires de nos métiers. Notre cursus est plutôt destiné à ceux qui souhaitent gérer, créer ou reprendre une armurerie ou bien qui aspirent à devenir vendeurs, commerciaux, représentants, importateurs, grossistes. Pour leur part, les écoles d'armurerie présentent un cursus long en raison des profils auxquels elles s'adressent. L'école de Liège, par exemple, assure un cursus qui prend en charge le jeune dès la classe de 3^e pour le conduire jusqu'au bac, avec en prime une formation d'armurier. Quant à Saint-Étienne, on y rencontre des jeunes de niveau post-Bac dont certains sont déjà en possession d'un diplôme de mécanique (tourneur-fraiseur, ajusteur...).

Pouvez-vous nous détailler votre formation ?

Dans le détail, en complément de la réglementation, nous formons nos stagiaires au simple désassemblage ou réassemblage des armes en toute sécurité et non au montage ou au démontage (type réparation) de celles-ci. Cette connaissance de base lui permettra de fournir un diagnostic précis auprès soit de son armurier technicien, soit des fournisseurs (pour pièce ou Sav).

Quel est le profil de vos stagiaires ?

C'est assez hétérogène puisque leur âge varie de 18 à 65 ans (majorité requise). L'âge moyen oscille entre 35 et 45 ans puisque nous recevons majoritairement des personnes en reconversion professionnelle. Quant aux plus jeunes, ils ont souvent un profil d'entrepreneur ou peuvent être des enfants d'armurier en activité qui souhaitent reprendre le commerce de leur père. C'est d'ailleurs assez gratifiant pour nous d'être reconnu par ces professionnels.

Qu'est-ce qui motive vos stagiaires en vue d'obtenir leur Cqp ?

Comme je vous le disais, notre formation donne les clés de la partie commerciale et entrepreneuriale de ce secteur d'activité. La référence sur la partie technique étant les écoles d'armurerie. La complémentarité de ces trois compétences est donc souvent nécessaire dans un projet professionnel. Parmi nos stagiaires, nous avons donc des



La formation comprend 140 heures réparties sur 4 semaines.

techniciens (issus des écoles) qui viennent parfaire leurs bagages entrepreneuriaux chez nous et aussi de futurs entrepreneurs qui souhaitent embaucher par la suite un technicien. Il y a aussi des personnes embauchées comme salariées (vendeurs/commerciaux) qui s'inscrivent.

Quels sont les types de projets de ces futurs entrepreneurs ?

Il y a trois démarches possibles : ceux qui veulent créer de toute pièce une armurerie,



L'âge moyen des stagiaires, souvent en reconversion professionnelle, oscille entre 35 et 45 ans. Cependant la formation accueille des profils âgés de 18 à 65 ans.



« L'obtention du diplôme ne "s'achète pas". Il est sanctionné par un examen écrit et oral. Nous avons 15 % d'échecs au premier passage. »



« D'après nos statistiques, la moitié de nos stagiaires réalisent leur projet d'ouverture. »

ceux qui en rachètent une, enfin ceux déjà installés, mais qui souhaitent gagner des parts de marchés en attirant une clientèle de tireurs ou de chasseurs avec de nouveaux produits réglementés qu'ils ne vendaient pas jusqu'alors.

Quels sont les commerces qui s'ouvrent aux chasseurs et aux tireurs ?

Ils se positionnent sur deux, voire trois thématiques. Les activités nature, celles liées au tir sportif ou celles liées aux métiers de la sécurité. Pour la première, on peut citer par exemple, le cas d'un directeur de magasin

de pêche qui souhaite répondre aux besoins de sa clientèle souvent chasseur. Nous avons beaucoup de profils de ce genre. Pour ce qui concerne le tir, nous avons ceux qui s'adressent aux tireurs sportifs, Fédération française de tir ou Fédération française de ball-trap, ou aussi aux pratiquants d'air soft et qui souhaitent, fort logiquement, capter aussi une clientèle de chasseurs. Aujourd'hui la moitié de nos élèves sont non-chasseurs.

Comment se porte le secteur de l'armurerie en France aujourd'hui ?

Les armuriers détaillants qui se portent bien sont ceux qui assument leur politique tarifaire souvent plus chère que celles pratiquées sur la vente en ligne. Pour bien gérer son affaire, l'armurier doit démontrer sa plus-value en matière d'expertise et de services. Sur les tendances, c'est le tir (sportif) qui a le vent en poupe et qui permet de lisser les ventes sur la saison. En témoigne le développement des cinémas-tir.

BLOC-NOTES

Votre contact



Actuellement, le Centre de formation de la Fepam dispense une dizaine de sessions « Cqp Commerce armes et munitions » par an, chacune comptant une douzaine de stagiaires.

Le coût de la formation s'élève à 4500 euros HT.
Fepam Formation,
666 rue des Longues Rayes,
60610 Lacroix-Saint-Ouen-Compiègne
Courriel : info.contact@fepam.fr
Site : fepam.fr



Le nombre de points de vente semble stable : autour de 800 armureries sont en activité en France. C'est leur localisation qui évolue.

Concrètement, comment cela se passe-t-il ?

Malgré la période Covid, le secteur se porte convenablement, alternant des phases de forte baisse (confinement) et de forte reprises (déconfinement). Contrairement aux croyances, le nombre de points de vente se stabilise autour de 800 armureries en activité en France. Les retours que nous témoignent les fournisseurs attestent du même nombre de clients. Cependant, c'est leur localisation qui évolue. On constate une désertion des centres-villes au profit des zones d'activité commerciale de périphérie, plus accessibles et mieux adaptées pour offrir de nouveaux services comme les cinétir ou cinématir, par exemple.

Quels conseils donnez-vous pour obtenir à coup sûr le Cqp Commerce armes et munitions ?

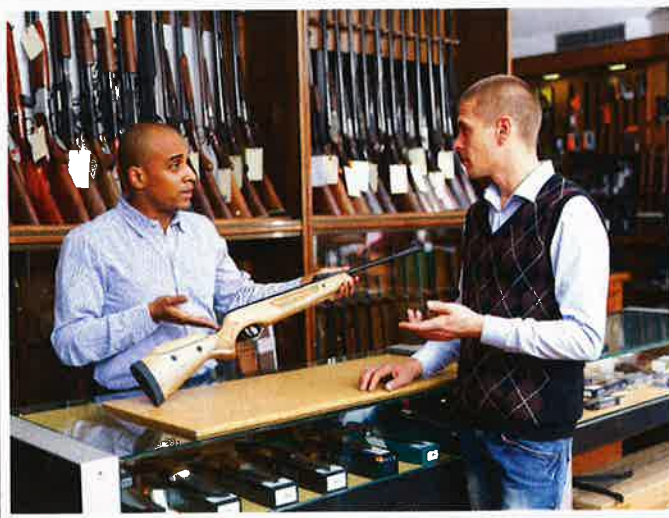
Il est important de rappeler que ce diplôme ne « s'achète pas ». Il est sanctionné par un examen écrit et oral. Nous avons 15% d'échecs au premier passage. Et 98% des « redoublants » l'obtiennent. Parmi les échecs, on recense beaucoup de personnes qui manquent d'investissement au cours de la formation. Souvent, ceux qui ont dû se « saigner » pour le financer réussissent haut la main ! On note un autre profil fragile : ceux pour qui le projet est un peu flou. C'est souvent le cas des licenciés économiques et de reconversions subies qui bénéficient d'un financement trop facile et surtout trop rapidement investi. Il faut mûrir l'idée. La démarche pour

passer notre Cqp exige une vraie motivation et une réflexion appuyée.

Une fois le Cqp en poche, à quoi vos « élèves » doivent-ils s'attendre ?

Nous suivons dans le temps la réalisation des projets de nos stagiaires une fois le diplôme en poche. D'après nos statistiques – stables depuis 9 ans –, nous avons 50% de réalisations de projets. Les plus rapides parviennent à être en activité 3 à 4 mois après l'obtention de leur Cqp. Généralement ce sont ceux qui ont pensé leur projet bien en amont et qui n'attendaient plus que leur diplôme pour déposer leur demande d'agrément et autorisation d'ouverture de commerce auprès du service armes de leur préfecture. T. M.

MÉTIER ENTREPRENEURIAL



Le bon profil existe-t-il ?

« Que ce soit par le chien, la chasse à l'approche comme la battue ou devant soi, mais aussi le tir de compétition ou de loisir, celui de longue distance, les armes anciennes ou la mécanique, nos stagiaires sont tous passionnés. Ça, c'est la clé d'entrée. Mais ces métiers passion renferment un piège dont il faut éviter "l'effet tunnel" : ne pas oublier que c'est un métier entrepreneurial. Ce sont sans doute les notions de commerce

qui leur manquent le plus. Or, notre secteur est large et compte beaucoup de branches. Personne ne peut être compétent en tout. On les amène à présenter leur projet, comprendre leur propre passion et comment ils doivent se positionner dans leur tête et dans leur environnement. Ils peuvent soit se spécialiser s'ils ont une valeur ajoutée, soit s'adapter aux besoins locaux de leur clientèle. »