



COMMERCE - VENTE

Répondre aux besoins en compétences et en formation d'un secteur en « perpétuelles mutations ».

Au travers de ce COT¹, les signataires s'entendent à proposer une offre de formation la plus adaptée aux besoins actuels et à venir ainsi qu'à élaborer des plans d'actions visant à mieux faire connaître les métiers et les perspectives d'emplois du secteur.

DIAGNOSTIC PARTAGÉ

Forces et opportunités

- **Secteur jeune et intégrateur sur le marché du travail** (1 jeune sur 4 commence à travailler dans le commerce) ;
- **Près de 150 métiers différents**, de tous niveaux de formation ;
- **Nouveaux débouchés** avec le développement du e-commerce, des nouveaux modes de vente (multicanal) et de consommation (shopping collaboratif) ;
- Perspectives d'évolution au sein du secteur.

Faiblesses et menaces

- **Fort turn-over** notamment chez les jeunes ;
- **Précarité de l'emploi dans la vente** (cf. temps partiel chez les femmes) ;
- **Secteur fortement impacté par les mouvements sociaux** (exemple des «gilets jaunes») ;
- **Trois territoires contrastés** : l'**Alsace**, grâce à sa position frontalière, conserve une dynamique économique ; la **Lorraine** et la **Champagne-Ardenne** concentrent leur activité dans les grandes villes (Metz, Nancy et Reims).

ENJEUX



- ⇒ **Disposer d'une observation partagée des besoins en compétences** des entreprises et des territoires pour anticiper l'évolution des métiers ;
- ⇒ **Améliorer la connaissance des métiers** du secteur Commerce-Vente et **développer leur attractivité** ;
- ⇒ **Proposer une offre de formation professionnelle** répondant aux besoins en compétences actuels et futurs des entreprises du secteur. Cela se traduit par une **nécessité d'accompagner les futurs actifs dans leur insertion professionnelle** pour répondre aux besoins des employeurs ainsi que la montée en compétences des actifs occupés.

¹ Contrat d'Objectifs Territorial : outil de concertation et de contractualisation entre l'État, la Région et les organisations professionnelles représentatives d'un secteur sur les questions relatives à l'orientation, la formation professionnelle et l'emploi. Il représente la déclinaison sectorielle du Contrat de plan régional de développement des formations et de l'orientation professionnelles (CPRDFOP) - Performance Grand Est.

PLAN D' ACTIONS

PRIORITÉ 1 : DIAGNOSTIC ET PROSPECTIVE OBSERVER POUR DÉCIDER

Disposer d'une observation régionale actualisée, partagée et coordonnée du secteur

- ⇒ Créer des **habitudes régionales d'observation et de méthodologie** ;
- ⇒ **Consolider et partager** les données statistiques sur le commerce/vente disponibles en région Grand Est entre les observatoires permettant de développer la connaissance réciproque des évolutions du secteur ;
- ⇒ **Coordonner et harmoniser les travaux d'études** au niveau régional.

Poursuivre l'identification et l'analyse des besoins en compétences actuels et futurs du secteur

- ⇒ **Améliorer l'approche prospective** des emplois et des compétences au niveau régional permettant d'anticiper les évolutions de l'offre de formation ;
- ⇒ **Conduire des études ponctuelles sur des problématiques du secteur** (ex. : Panorama de l'enseignement supérieur dans le commerce en Grand Est ? Où vont les jeunes diplômés ? ...)

PRIORITÉ 2 : PROMOTION DES MÉTIERS CONSEILLER ET INFORMER

Améliorer la connaissance des métiers

- ⇒ **Soutenir des événements** dédiés aux métiers du commerce-vente dans le Grand Est (cf. Forum sur mesure) ;
- ⇒ **Mobiliser et enrichir la palette d'outils d'information** ;
- ⇒ **Promouvoir les outils, ressources et événements** permettant de s'informer sur les métiers du commerce-vente.

Développer l'attractivité des métiers en diffusant une information réaliste et accessible auprès de tous les publics

- ⇒ **Sensibiliser, former et informer les professionnels** de l'orientation, de la formation et de l'insertion sur les métiers du commerce-vente ;
- ⇒ **Faire intervenir des professionnels** pour témoigner de leur métier et parcours auprès des établissements scolaires (cf. Réseau des ambassadeurs métiers)

PRIORITÉ 3 : FORMATIONS PROFESSIONNELLES FORMER ET INSÉRER

Identifier, analyser et adapter l'offre de formation initiale et continue aux besoins de la profession et des territoires

- ⇒ Expérimenter, innover de nouvelles approches en matière de formation (cf. bloc de compétences, Afest, bi-qualification...)

- ⇒ Poursuivre le montage de formation sur mesure en partenariat sur les territoires en articulant les moyens de l'ensemble des financeurs et en favorisant le mixage des publics ;
- ⇒ Optimiser la performance des plateaux techniques ;

Accompagner le maintien et la montée des compétences chez les professionnels

- ⇒ Développer l'utilisation et l'accès à la Validation des Acquis de l'Expérience pour la consolidation des compétences acquises
- ⇒ Construire et formaliser un partenariat actif entre les représentants du monde professionnel et les acteurs institutionnels afin d'anticiper les besoins en compétences et initier une réelle Gestion prévisionnelle des emplois et des compétences.

CARACTÉRISTIQUES DU SECTEUR²

Ce COT privilégie une approche métier, l'objectif étant de rendre compte de l'évolution des compétences et des « professions spécifiques » du commerce et de la vente³ :

- Vente
- Technico-commercial
- Stratégie, marketing, management
- Détaillant, exploitant.

TISSU PRODUCTIF

- **62 000 établissements** dont 44 500 dans le commerce de détail et 17 500 dans le commerce de gros ;
- **26 000 établissements employeurs** rassemblant 208 000 salariés ;
- **227 000 actifs exercent une profession spécifique** en lien avec une activité commerciale dont 140 000 dans le secteur Commerce-vente.

PROFIL DES DEMANDEURS D'EMPLOI (cf. DEFM fin 2018)

- **62 000 DEFM** ;
- **56%** ont au moins un niveau Bac.

FORMATION Rentrée 2018-2019

- **15 000 lycéens** du CAP au BTS (hors université et école de commerce) ;
- **5 000 apprentis** du CAP aux formations supérieures (jusqu'à Bac+5) ;

PROFIL DES ACTIFS Occupant une profession spécifique

- **1/3 occupe une fonction technocommerciale** (73 045) ;
- **58,3 %** de femmes ;
- **12,1% ont moins de 25 ans** contre 9% toutes professions confondues ;
- Actifs du commerce sont **globalement plus jeunes**, notamment ceux exerçant dans la vente.

²Sources : Acoff, Insee

³Hors commerce et réparation automobiles : intégré dans le COT Maintenance et services des véhicules et matériels.

PRODUCTIONS OREF

Dédiées au secteur

- ⇒ Analyse sectorielle | 12/2019
- ⇒ Synthèse de l'analyse en 2 pages | 12/2019
- ⇒ Infographie interactive : principales caractéristiques du secteur | 01/2020
- ⇒ Vidéo 1 minute-1 secteur | 03/2020

PARTENAIRES

- Région
- État
- Académies Reims, Nancy-Metz, Strasbourg
- Pôle emploi
- Agefiph
- Chambre de Commerce et d'Industrie Grand Est
- Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat Grand Est
- OPCO : L'Opcommerce | Opc AKTO | Opc des entreprises de proximité



PRÉFET
DE LA RÉGION
GRAND EST



L'Europe s'invente chez nous

Région Grand Est

Siège du Conseil Régional • 1 place Adrien Zeller
BP 91006 • 67070 STRASBOURG Cedex
Tél 03 88 15 68 67 • Fax 03 88 15 68 15

Hôtel de Région • 5, rue de Jéricho
CS70441 • 51037 CHÂLONS-EN-CHAMPAGNE Cedex
Tél 03 26 70 31 31 • Fax 03 26 70 31 61

Hôtel de Région • Place Gabriel Hocquard
CS81004 • 57036 METZ Cedex 01
Tél 03 87 33 60 00 • Fax 03 87 32 89 33

www.grandest.fr