

► **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

- **Forte concentration des employeurs en zones urbaines** ;
- Secteur fortement impacté par les **évolutions législatives, réglementaires, sociales** ;
- **Difficultés de recrutement** ;
- **Temps partiel important** (43 % des actifs) ;
- Surreprésentation des **plus de 50 ans** chez les actifs ;
- **Fragilité financière** des employeurs (associations).

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.

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

- ▶ 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

2 Améliorer la connaissance des métiers.

- ▶ **Soutenir des événements** dédiés aux métiers du commerce-vente dans le Grand Est (ex. : 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 (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 (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 SECTEUR ²

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

- ▶ **65 200 établissements** dont 25 500 établissements employeurs rassemblant 207 400 salariés ;
- ▶ **226 200 actifs exercent une profession spécifique** en lien avec une activité commerciale dont 140 100 dans le secteur Commerce-vente.

FORMATION

RENTREE 2020-2021

- ▶ **15 400 lycéens** du CAP au BTS (hors université et école de commerce) ;
- ▶ **6 900 apprentis** du CAP aux formations supérieures (jusqu'à Bac+5) ;

PROFIL DES DEMANDEURS D'EMPLOI (DEFM FIN 2020)

- ▶ **61 000 DEFM** dont
 - ▷ 68,5% de femmes
 - ▷ 20,5 % de moins de 25 ans

PROFIL DES ACTIFS

OCCUPANT UNE PROFESSION SPÉCIFIQUE

- ▶ **1/3** occupe une fonction technico-commerciale (73 045) ;
- ▶ **58,2 % 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.

² Sources : Acoff, Insee

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

PRODUCTIONS DÉDIÉES AU SECTEUR

PRODUCTIONS OREF

- ▶ [Tableau de bord Le commerce et la vente en Grand Est](#) (octobre 2021)
- ▶ [Les formations aux métiers du commerce-vente](#) (novembre 2021)
- ▶ [Périmètre du COT commerce-vente](#) (février 2022)
- ▶ [Vidéo 1 minute, 1 secteur](#) (février 2022)

PARTENAIRES

- ▶ Région
- ▶ État
- ▶ Région académique Grand Est
- ▶ Pôle emploi
- ▶ Agefiph
- ▶ Chambre de Commerce et d'Industrie Grand Est
- ▶ Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat Grand Est
- ▶ OPCO : L'Opcommerce, Opco AKTO, Opco des entreprises de proximité



Grand Est
ALSACE CHAMPAGNE-ARDENNE LORRAINE

L'Europe s'invente chez nous