

Dossier sectoriel Prospectif



Commerce de détail non alimentaire

En région Centre - Val de Loire



Sommaire

Sommaire	2
Note méthodologique	3
Introduction	4
1 > Tissu économique et conjoncture	5
2 > Evolutions et caractéristiques des emplois	10
2-1 Focus sur les vendeurs dans le commerce de détail non alimentaire	14
2-2 Focus sur les caissiers et employés de libre-service dans le commerce de détail non alimentaire	15
2-2 Focus sur la maîtrise des magasins et intermédiaires du commerce dans le commerce de détail non alimentaire	16
3 > Marché du travail	17
3-1 Caractéristiques des demandeurs d'emploi issus du secteur	17
3-2 Focus sur les métiers de « vendeurs »	20
3-3 Focus sur les métiers de « caissiers et employés de libre-service »	22
3-3 Focus sur les métiers de « maîtrise des magasins et intermédiaires du commerce »	24
4 > Formation et parcours	26
5 > Développement Durable	32
6 > Projection d'emploi et prospective	34
Annexes	36
Glossaire	38



Note méthodologique et champ d'analyse

Ce dossier s'intéresse aux établissements dont l'activité principale répond au champ du commerce de détail non alimentaire, à savoir les activités de commerce en magasin non spécialisé (hypermarchés, supermarchés, grands magasins...), de commerce non alimentaire en magasin spécialisé, de commerce de détail sur éventaires et marchés ainsi que le commerce à distance.

Pour notre analyse statistique, ces activités se retrouvent dans les codes de la Nomenclature d'Activités Françaises (NAF 700, 2008) mentionnés ci-dessous. Au cours de ce dossier, ce périmètre fait également référence à la section GZ « Commerce et réparation » de la nomenclature agrégée en 38 postes. Il regroupe les activités de commerce et réparation d'automobiles et de motocycles, de commerce de gros à l'exception des automobiles et de motocycles et le commerce de détail à l'exception des automobiles et de motocycles.

Tab 01 - Périmètre de l'analyse statistique

47.1	Commerce de détail en magasin non spécialisé
47.4	Commerce de détail d'équipements de l'information et de la communication en magasin spécialisé
47.5	Commerce de détail d'autres équipements du foyer en magasin spécialisé
47.6	Commerce de détail de biens culturels et de loisirs
47.7	Autres commerces de détail en magasin spécialisé
47.82Z	Commerce de détail non alimentaire sur éventaires et marchés
47.89Z	Autres commerces de détail sur éventaires et marchés
47.9	Commerce de détail hors magasins, éventaires et marchés

Enfin, les données du secteur seront comparées à celles du macro-secteur appelé Tertiaire marchand. Il regroupe les activités de transport, commerce, les services aux entreprises, les services aux particuliers ainsi que les activités immobilières et financières. Il englobe ainsi, les sections G, H, I, J, K, L, M, N, R et S de la NAF.



Introduction

« Le secteur du commerce de détail a été soumis au cours des dernières années à de puissantes forces de changement qui le contraignent à se réinventer : création de nouveaux concepts commerciaux, expérimentation de nouvelles modalités de relation avec la clientèle, mise en avant des marques de distributeurs et des marques-enseignes. La vitesse à laquelle se déroule cette adaptation du commerce, ainsi que les directions qui sont privilégiées, dépendent très largement de la manière dont les acteurs du secteur se représentent leur environnement et anticipent son évolution. »

Philippe MOATI, professeur agrégé d'économie à l'Université Paris-Diderot et Co-président de l'Obsoco.

Si les premiers grands magasins, avec la création du Bon Marché et les ouvertures des épiceries Felix Potin, datent en France de la seconde moitié du XIXe siècle, le concept de grande distribution, au sens contemporain (vente de produits de détail de tous types par des réseaux de magasins à un client final), est une activité économique beaucoup plus récente. Pendant les décennies de hausse rapide du pouvoir d'achat, avec un accès massif à la consommation, la distribution a connu une croissance remarquable, en sachant saisir et valoriser toutes les opportunités pour améliorer de façon constante sa rentabilité. On a ainsi assisté à la transformation profonde des techniques de gestion et de logistique, l'informatisation de l'encaissement, la création des marques de distributeurs et des magasins discount, les stratégies de fidélisation de la clientèle, les tentatives de diversification dans les services...

Toutefois l'essor de la distribution en magasin connaît un ralentissement depuis plusieurs années déjà. Dans un contexte de moindre progression du pouvoir d'achat, certains facteurs concourent à cette décélération : l'essor du e-commerce, surtout pour les biens non alimentaires, l'évolution des comportements d'achat des consommateurs qui tendent à privilégier les achats d'équipement électronique (téléphonie mobile, multimédia, ordinateurs...) et les services associés au détriment des achats de produits de consommation

traditionnels. Pour relever ces défis, la distribution s'engage dans des stratégies d'innovation et évolue, en prenant en compte de nouvelles obligations, notamment celles relatives au développement durable. Elle implante également des magasins de proximité de plus petite taille dans les centres villes qui répondent mieux aux besoins des consommateurs d'aujourd'hui.

Ainsi, les chefs d'entreprises doivent faire face à des évolutions de plus en plus complexes de leur environnement. La compréhension des enjeux liés à ces changements est indispensable pour anticiper et savoir saisir les opportunités qui se présenteront demain.

Ce dossier prospectif vise dans un premier temps à dresser un diagnostic économique précis afin de comprendre les grandes tendances à l'œuvre dans le secteur et leurs impacts en matière d'emploi et de formation. Ainsi, une fois les principaux métiers identifiés et analysés, les questions du marché du travail et de l'identification d'éventuels désajustements entre les offres et demandes d'emploi enregistrées seront étudiées. Un regard sera enfin porté sur la formation afin de mieux cerner l'offre existante en région et de comprendre l'évolution des effectifs.



1 > Tissu économique et conjoncture

Le commerce connaît de profondes mutations depuis quelques années, avec la remise en question du modèle de consommation de masse vers des offres plus personnalisées (passer du « plaire à tous » au « plaire à chacun »), avec un plus fort contenu en service, l'utilisation accrue d'Internet... Les distributeurs doivent concilier une capacité à proposer des contenus enrichis et la forte contrainte de pouvoir d'achat dans un contexte économique difficile.

Les magasins concentrent plus de 40% des établissements du secteur

Le secteur du commerce non alimentaire (tel que défini dans le champ de cette étude) regroupe le commerce de détail en magasin non spécialisé ainsi que l'ensemble du commerce non alimentaire. Ainsi, ce secteur représente, en 2013, plus de 22 200 établissements en région Centre-Val de Loire, correspondant à 59,2% du tissu économique relevant du macro secteur « commerce et réparation » et 9,1% du tissu économique régional. A titre de comparaison, au niveau national, le poids du commerce non alimentaire dans le tissu économique français est de 11,7%.

Tab 02 – Répartition des établissements par secteur d'activité

	Nombre	%
Commerce de détail en magasin non spécialisé	1706	7,7%
Commerce de détail d'équipements de l'information et de la communication en magasin spécialisé	423	1,9%
Commerce de détail d'autres équipements du foyer en magasin spécialisé	1770	7,9%
Commerce de détail de biens culturels et de loisirs	1001	4,5%
Autres commerces de détail en magasin spécialisé	7134	32,0%
Commerce de détail non alimentaire sur éventaires et marchés	734	3,3%
Autres commerces de détail sur éventaires et marchés	3204	14,4%
Commerce de détail hors magasins, éventaires et marchés	6297	28,3%
TOTAL	22269	100%

Source : Insee Sirene 2014

La catégorie « autres commerces de détails en magasin spécialisé » concentre la majorité des établissements (32%). Parmi eux, ce sont les magasins d'habillement qui sont les plus nombreux, suivis des pharmacies et des fleuristes. Le commerce en ligne et la vente à domicile regroupent, quant à eux, plus de 28% des établissements.

La répartition de ces établissements est uniforme sur l'ensemble des territoires qui composent la région Centre-Val de Loire avec une concentration qui se veut proportionnelle à la taille des communes.

Cart 01 - Localisation des établissements du secteur, par zones d'emploi



Source : Insee Sirene 2014

Vers un enrichissement de la transaction commerciale

En lien avec les évolutions de leur environnement, les commerçants, à l'image des autres secteurs d'activités, se transforment et tendent à développer leur chiffre d'affaires autour de produits et services à forte valeur ajoutée.

L'animation sur le point de vente, l'aménagement d'espaces de repos, l'aide à la mise en marche des produits ou la livraison à domicile participent à l'enrichissement de la transaction commerciale. Le développement de services peut également passer par des offres additionnelles, non directement liées à l'offre de produits : par exemple, les services en bouquet permettent à la grande distribution de proposer également aux consommateurs des offres de tourisme, de loisirs, d'assurance, de téléphonie... Les innovations se multiplient aussi pour offrir au client une « expérience » d'achat unique, un moment privilégié avec la marque ou l'enseigne.

Face au développement d'Internet et à celui de l'offre de services, l'opposition entre commerce électronique et commerce traditionnel s'estompe pour laisser place à la complémentarité des canaux de distribution. Ceci témoigne de la volonté des distributeurs d'apporter aux clients un service pertinent quel que soit son mode d'accès au

magasin : information sur les produits et les boutiques, commande en ligne, conseil à l'achat, retrait des commandes, service après-vente... Cette évolution rend le parcours client plus attractif en le ponctuant d'outils high-tech.

Tab 03 - Principaux établissements employeurs

Code APE	Raison sociale	Effectifs à la centaine près
4711F	AUCHAN FRANCE	2200
4711F	CARREFOUR HYPERMARCHES	1600
4711F	DISTRIBUTION CASINO FRANCE	500
4752B	LEROY MERLIN FRANCE	500
4711D	ATAC	416
4711F	CORA	400
4711D	LIDL	350
4752B	BRICO DEPOT	350
4764Z	DECATHLON FRANCE	320
4711F	ADIS	300

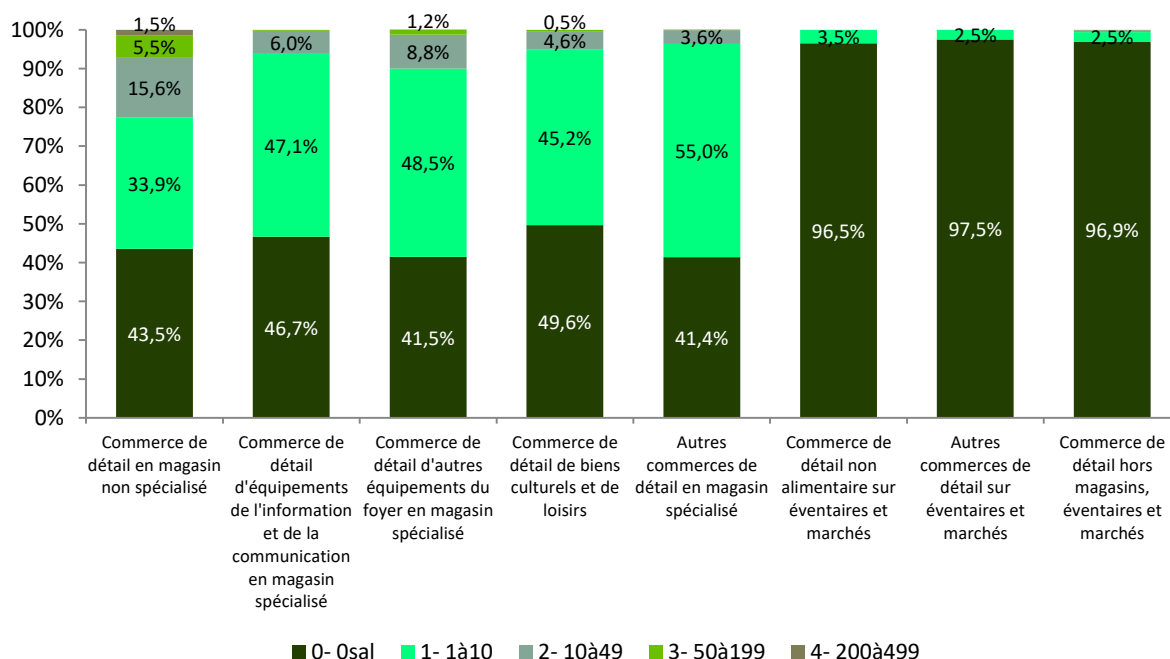
Source : Insee Sirene 2014

Un tissu économique essentiellement composé de très petites entreprises (TPE)

Le tissu économique régional dans le secteur du commerce non alimentaire présente une très forte proportion de TPE. Ainsi, seuls 4,5% des établissements du secteur emploient plus de 10 salariés dont 0,8% plus de 50 salariés. On retrouve

la présence de ce type d'établissement exclusivement dans les activités de commerce de détail en magasin non spécialisé ; à savoir les hypermarchés et grands magasins. A titre de comparaison, ces valeurs sont très éloignées de celles observées dans le macro secteur « commerce & réparation », qui compte plus de 32% d'entreprises de plus de 10 salariés.

Graph 01 – Ventilation des établissements par tranche d'effectifs et par activité



Source : Insee Sirene 2014

Un très faible taux de dépendance du tissu économique

Avec plus de 10% d'établissements dont le centre de décision est situé hors de la région Centre-Val de Loire, le secteur se distingue par un taux de dépendance relativement conforme à celui de l'ensemble du tissu économique (12,7%) et celui de son macro secteur de référence, à savoir le

Un nombre d'établissements en hausse entre 2009 et 2014

Entre 2009 et 2014, le secteur du commerce de détail non alimentaire a connu un accroissement de 38% du nombre total d'établissements. En revanche, sur la même période, les établissements employeurs ont, quant à eux, connu une évolution plus contrastée : en progression jusqu'en 2011, ils sont orientés à la baisse depuis (-6,9% entre 2011 et 2014).

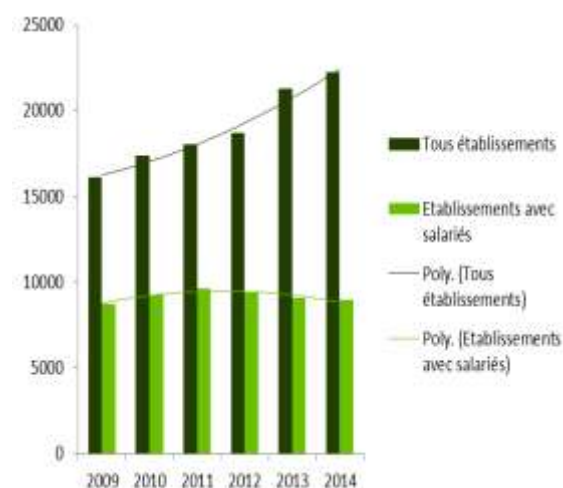
Cette baisse est particulièrement marquée pour les activités de commerce de détail d'appareils d'électroménagers en magasin spécialisé (-32% entre 2009 et 2014), de commerce de détail de biens d'occasion en magasin (-27,5%) et des magasins multi-commerces (-17%).

A contrario, les activités de vente par automates et autres commerces de détail hors magasins, éventaires et marchés (+224%), le commerce de détail d'articles médicaux et orthopédiques (+32%) et les autres activités de commerce sur éventaires

commerce et réparation (10,1%). Toutefois, notons que dans ce secteur, il existe un grand nombre d'indépendants franchisés, dont le siège sera statistiquement localisé en région Centre-Val de Loire alors que le centre de décision est en réalité en dehors de la région. Il convient donc de nuancer ce taux de dépendance, qui en réalité doit être plus important.

et marchés (+41%) semblent traverser la période de crise économique de manière plus favorable.

Graph 02– Evolution du nombre d'établissements du secteur « Commerce de détail non alimentaire »



Source : Insee Sirene 2013

Le commerce non alimentaire tire son épingle du jeu...

Après deux années d'atonie ou de repli, les secteurs commerciaux voient leur activité progresser légèrement en 2014. Néanmoins, en valeur, les ventes des secteurs commerciaux reculent ou progressent peu.

Dans le commerce de détail et l'artisanat commercial, les variations de l'activité sont moins marquées. Après une stabilisation des ventes en volume en 2012 et en 2013 (+ 0,8 % après - 0,2 % en 2013), l'activité est à nouveau orientée à la

hausse en 2014. Comme les années précédentes, les magasins non alimentaires se trouvent dans une situation plus favorable que le commerce à dominante alimentaire. Les grandes surfaces en particulier ne bénéficient pas du léger affermissement de la demande : l'activité y est en retrait pour la troisième année consécutive. En valeur, les ventes du commerce de détail et de l'artisanat commercial diminuent de 0,4 % car les prix des produits vendus par les détaillants (hors automobile) reculent, pour la première fois depuis 2009. Cette baisse des prix est marquée pour les carburants mais elle concerne aussi les produits

alimentaires (hors tabac) et les biens manufacturés.

Le dynamisme du commerce d'équipements de l'information et de la communication ne se dément pas : c'est le secteur du commerce de détail qui enregistre la meilleure performance en volume en 2014. En valeur, les ventes sont stables du fait du recul marqué des prix des produits électroniques et informatiques grand public.

Le commerce d'équipements de la maison se redresse en 2014 après plusieurs années de morosité. Le secteur spécialisé du meuble reste mal orienté alors que ceux du bricolage en grandes surfaces et de l'électroménager sont plus dynamiques.

Les ventes du commerce d'équipements de la personne progressent également plus vigoureusement qu'en 2013. L'habillement, l'horlogerie-bijouterie et la parfumerie connaissent une accélération des ventes en volume en 2014. L'activité des pharmacies progresse à un rythme relativement soutenu comme les années précédentes. En valeur néanmoins, les ventes augmentent faiblement car les prix des médicaments sont orientés à la baisse.

En 2014, la part de marché des grandes surfaces d'alimentation générale sur le marché des produits non alimentaires s'élève à 16,6 %, en baisse par rapport aux années précédentes. L'ensemble du commerce non alimentaire spécialisé représente 57,8 % du marché des produits non alimentaires. Si on exclut les commerces de carburant et les pharmacies, la part du commerce non alimentaire

spécialisé est de 42,0 %. Le développement de ces commerces s'explique notamment par l'expansion des grandes surfaces spécialisées. La part de marché des grands magasins, en produits non alimentaires, a tendance à croître légèrement : elle a augmenté de 0,2 point par rapport à 2010 pour s'établir à 2,3 % en 2014. La part de marché de la vente à distance, principale composante du commerce hors magasin, pour les produits non alimentaires s'établit à 4,3 % en 2014, comme les deux années précédentes. Cette part reste encore modérée. La percée des ventes sur internet compense à peine le déclin de la vente par correspondance.

Selon la dernière enquête de conjoncture réalisée par l'Insee en juillet 2015, le climat des affaires reste au-dessus de son niveau moyen dans le commerce de détail et dans le commerce et la réparation automobiles. L'indicateur qui le synthétise est quasi stable (-1 point) et demeure supérieur à sa moyenne de long terme depuis le début de l'année. Les détaillants sont plus nombreux qu'en juillet à déclarer une hausse de leurs ventes passées, le solde correspondant se situant désormais au-dessus de son niveau moyen, dans le commerce généraliste comme spécialisé.

Dans l'ensemble, les chefs d'entreprise sont, cependant, légèrement moins optimistes concernant leurs prévisions : chacun des deux soldes relatifs aux perspectives de ventes et aux intentions de commandes reculent un peu, tout en restant supérieur à sa moyenne de long terme.



Tab 04 : Evolution (en %) des ventes du commerce de détail et de l'artisanat

Formes de vente	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012sd	2013p
Alimentation spécialisée et artisanat commercial (1)	1,8	2,9	0,7	2,1	2,5	1,7	-0,8	1,2	4,1	0,7	0,8
Boulangeries-pâtisseries	2,4	5,5	1,6	1,6	2,1	2,7	0,9	5,7	2,6	0,9	0,8
Boucheries-charcuteries	-1,6	0,8	-0,6	-0,4	1,2	3,3	0,6	-11,1	3,9	1,0	2,1
Autres magasins d'alimentation spécialisée	3,2	2,2	0,7	3,6	3,3	0,5	-2,5	4,5	5,1	0,5	0,2
Petites surfaces d'alimentation générale et magasins de produits surgelés	4,4	1,6	-1,1	-0,5	1,9	4,4	-0,2	8,0	0,1	1,6	0,1
Grandes surfaces d'alimentation générale	3,8	1,7	1,2	2,0	3,1	3,7	-2,8	2,3	4,8	1,7	-0,9
Ensemble commerce alimentaire en magasin	3,5	1,9	1,0	1,8	2,9	3,4	-2,3	2,4	4,4	1,5	-0,5
Grands magasins et autres magasins non alimentaires non spécialisés	1,4	5,3	2,1	0,5	5,0	1,1	-1,9	2,6	5,0	4,1	1,3
Magasins non alimentaires spécialisés (y.c. pharmacie)	3,6	4,7	5,2	4,8	4,4	3,1	-3,4	3,8	2,6	1,1	-0,7
Carburants	3,6	3,2	10,5	3,9	0,9	12,3	-23,0	18,6	12,2	3,4	-3,8
Technologie de l'information et de la communication	3,9	7,9	6,7	6,5	7,0	1,8	-7,9	-7,1	3,5	-3,4	0,1
Équipement du foyer	3,9	5,9	4,5	5,0	6,3	2,2	-1,1	1,6	-1,7	-0,6	-0,8
Culture, loisirs	2,5	5,7	3,5	3,0	4,1	-1,3	-5,5	3,3	3,5	0,6	-1,3
Autres commerce de détail en magasin spécialisé	3,8	3,9	5,2	5,2	3,9	3,0	-0,1	4,4	3,1	1,9	-0,2
Habilleinent-chaussures	2,7	0,0	4,6	5,2	4,4	0,6	0,6	4,5	2,1	2,4	0,8
Autres équipements de la personne	0,6	6,1	3,3	6,6	6,4	2,8	1,1	6,9	5,6	4,6	-1,9
Pharmacies, articles médicaux et orthopédiques	6,1	6,4	5,0	4,4	3,1	2,2	2,9	2,3	2,0	-0,4	0,1
Autres magasins spécialisés	3,8	4,1	7,9	5,8	2,8	9,0	-8,5	6,7	5,0	3,4	-0,9
Ensemble commerce non alimentaire en magasin	3,5	4,7	5,1	4,7	4,4	3,1	-3,4	3,8	2,7	1,2	-0,6
Commerce hors magasin	4,2	6,3	1,0	2,3	2,2	0,1	-4,1	-2,7	0,5	1,3	-0,4
Commerce sur éventaire ou marché	2,3	0,1	1,6	-0,6	1,9	-0,1	-0,9	-12,1	-3,1	-0,2	-0,2
Ventes à distance et autres formes de commerce	5,1	9,2	0,7	3,7	2,3	0,1	-5,3	0,4	1,5	1,7	-0,5
ENSEMBLE COMMERCE DE DÉTAIL ET ARTISANAT COMMERCIAL	3,6	3,3	2,9	3,2	3,6	3,1	-2,9	2,7	3,4	1,4	-0,6
dont : activités artisanales	1,3	5,5	0,8	0,5	2,1	2,8	1,1	-0,5	0,7	1,0	0,9
dont : commerce de détail (hors pharmacies) et artisanat commercial (2)	3,4	3,1	2,7	3,1	3,6	3,2	-3,5	2,8	3,5	1,5	-0,6

sd : données semi-définitives

p : données provisoires

Source : insee, Comptes du commerce



2 > Evolutions et caractéristiques des emplois

54 959 salariés recensés en 2014 soit près de 8,9% de l'emploi régional

Avec un peu moins de 55 000 salariés, le secteur « Commerce de détail non alimentaire » en région Centre-Val de Loire emploie 3,5% des salariés sur ce champ au niveau national.

L'emploi se concentre principalement dans l'activité des commerces de détail non spécialisés, et plus particulièrement dans les hypermarchés (22%) et supermarchés (20%). On retrouve ensuite les activités couvertes par les autres commerces de détails en magasin spécialisé ; à savoir le

commerce de détail d'habillement (8%) et les pharmacies (8%). En outre, la région présente une sur-représentation de deux activités, à savoir les hypermarchés (+2 points par rapport au niveau national) et les supermarchés (+4 points). A contrario, le commerce de détail d'habillement est, en région et en termes d'emplois, sous représentées par rapport à la moyenne nationale (-3 points).

Le commerce non alimentaire est réparti de manière uniforme sur les différents territoires de la région Centre – Val de Loire et est proportionnel à la densité de population de ces derniers.

Tab 04 - Répartition de l'emploi salarié par activités

	Nombre de salariés	%	Taux de croissance annuel moyen (2008/2014)	Solde net des effectifs salariés de 2008 à 2014
Commerce de détail en magasin non spécialisé	25510	46,4%	0,2%	290
Commerce de détail d'équipements de l'information et de la communication en magasin spécialisé	887	1,6%	0,4%	21
Commerce de détail d'autres équipements du foyer en magasin spécialisé	7411	13,5%	-1,5%	-717
Commerce de détail de biens culturels et de loisirs	2550	4,6%	-1,0%	-166
Autres commerces de détail en magasin spécialisé	17066	31,1%	0,2%	212
Commerce de détail non alimentaire sur éventaies et marchés	23	0,0%	14,9%	13
Autres commerces de détail sur éventaies et marchés	129	0,2%	0,5%	4
Commerce de détail hors magasins, éventaies et marchés	1383	2,5%	-2,1%	-187
TOTAL	54959			

Source : ACOSS - URSAFF, 2014

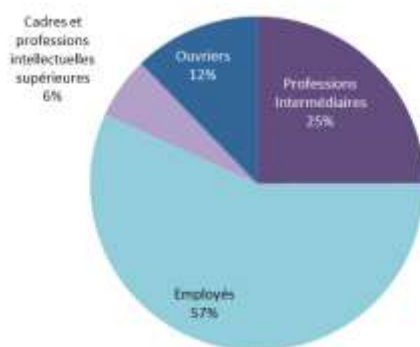
Des salariés majoritairement employés

Les employés et les professions intermédiaires constituent l'essentiel des salariés du secteur du commerce de détail non alimentaire (82% des emplois). On note par ailleurs, une sur-représentation de la part des employés par rapport

au poids de cette catégorie dans le secteur plus global du tertiaire marchand : 57% contre 28,1 %, au détriment des ouvriers (12% contre 24,2%). La part des cadres est relativement faible (6%) et se situe en dessous du niveau observé dans le tertiaire marchand (14,5%).



Graph 03 – Répartition de l'emploi salarié du secteur selon la catégorie socio-professionnelle



Source : Insee RP 2012

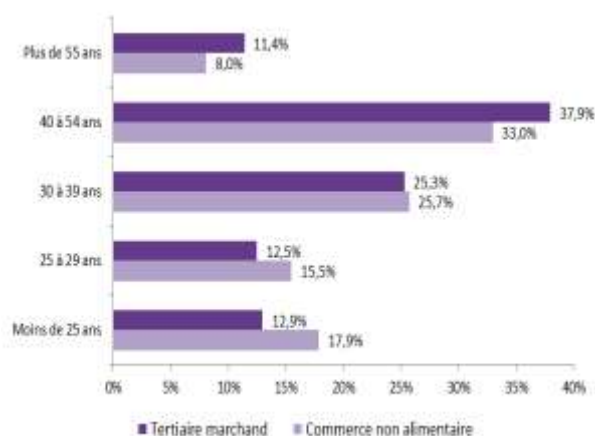
Des emplois ouverts aux jeunes

Les actifs en emploi dans le secteur présentent un niveau de formation relativement faible. Ainsi, un peu plus de la moitié d'entre eux ont un niveau de formation au mieux équivalent au CAP ou BEP (+3,6 points par rapport au tertiaire marchand). Les titulaires d'au moins un Bac +2 représentent 20% des actifs en emploi contre 29% dans le tertiaire marchand.

L'analyse de la pyramide des âges permet de mettre en relief une plus grande proportion (+8,3 points) des individus en emploi âgés de moins de 40 ans dans le commerce non alimentaire, comparativement au macro secteur de référence, le « tertiaire marchand ». La sur-représentation des moins de 25 ans (5 points) s'explique par l'importance de l'apprentissage dans ce secteur. Si d'un point de vue statistique, nous pourrions conclure assez rapidement à une absence de difficultés potentielles à venir concernant le renouvellement de la main d'œuvre, nous nous garderons d'établir une conclusion si hâtive. Il

convient notamment d'analyser, au préalable, la nature et les principales caractéristiques de ces emplois (turn-over, pénibilité, précarité, saisonnalité..), ainsi que la problématique liée à la volonté des employeurs d'assurer une adéquation entre la clientèle et l'âge des vendeurs.

Graph 04 – Répartition de l'emploi salarié du secteur par tranche d'âge



Source : Insee RP 2012

Un secteur proposant des emplois pérennes

Dans près de 9 cas sur 10, les entreprises du secteur emploient leurs salariés en contrat à durée indéterminée, ce qui est légèrement plus élevé (+4,1 points) que ce qui est observé dans le tertiaire marchand. En outre, le recours à l'apprentissage y est légèrement plus répandu (+1,0 point) tout comme les contrats à durée déterminée (+0,5 point).

Graph 05 – Répartition de l'emploi salarié du secteur par types de contrat



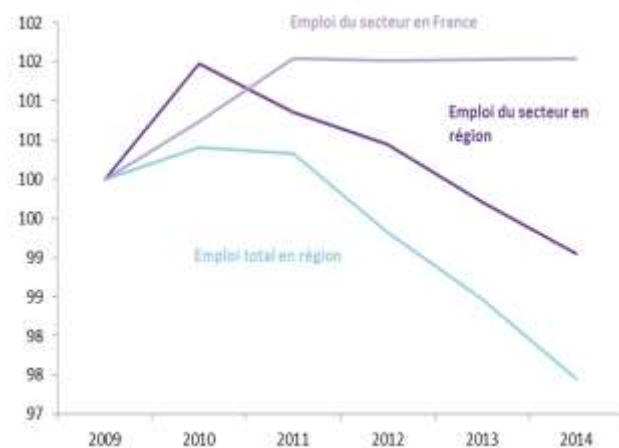
Source : Insee RP 2012

Une baisse de l'emploi plus forte en région qu'à l'échelle métropolitaine

L'emploi salarié du secteur est en net repli sur la période 2010 à 2014 (-2,0%). La persistance de la crise économique sur les années récentes ont fortement impacté les activités du commerce non alimentaire, et ce particulièrement au niveau régional. A l'échelle de la France, le secteur a plutôt bien résisté puisque l'emploi demeure relativement stable sur la période (+1,0%). Cette érosion de l'emploi dans le secteur en région est sensiblement moins soutenue que celle observée pour l'emploi total sur cette même zone (-3,0%). Ce fléchissement est lié en grande partie à la disparition des effectifs salariés dans le commerce de détail hors magasins, éventaires et marchés (-2,1% entre 2008 et 2014), le commerce de détail d'autres équipements du foyer en magasin spécialisé (-1,5%) et le commerce de détail de biens culturels et de loisirs (-1,0%). A contrario, le

commerce non alimentaire sur éventaires et marchés connaît le plus fort accroissement d'effectifs salariés (+14,9% entre 2008 et 2014), porté par le statut de l'autoentreprise.

Graph 06 – Evolution de l'emploi salarié du secteur entre 2008 et 2013 – Indice base 100 = 2008

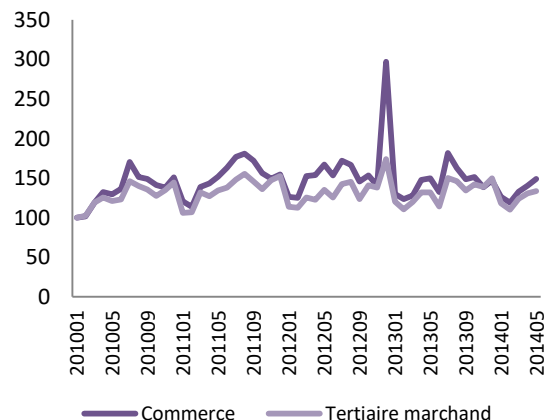


Source : ACOSS - URSAFF, 2014

Un recours à l'intérim qui tend à être stable dans le temps

Depuis 2010, les commerçants recourent de manière plutôt constante aux contrats intérimaires (+0,1% entre janvier 2011 et janvier 2014), contrairement au macro secteur de référence dont le recours à l'intérim apparaît croissant sur la période (+4,2%).

Graph 06 – Evolution des effectifs intérimaires (ETP) employés dans le commerce



Source : DIRECCTE



Les principaux métiers exercés au sein du secteur d'activité

Comme de nombreux secteurs, le commerce de détail non alimentaire concentre une grande variété de métiers. Toutefois, un domaine professionnel regroupe à lui seul plus de 6 salariés sur 10, à savoir les métiers du commerce. En affinant cette approche par familles d'activités professionnelles, les vendeurs et les caissiers, employés de libre-service sont les plus représentés.

Parmi la famille d'activités des vendeurs, ce sont les vendeurs non spécialisés qui sont les plus nombreux, suivis des vendeurs en habillement et articles de sport et, dans une moindre mesure, les vendeurs en ameublement. Parmi, la famille d'activités des caissiers et employés de libre-service, ce sont les caissiers de magasins qui regroupent le plus de salariés.

Tab 05 – Principales familles d'activités professionnelles associées au secteur du commerce non alimentaire

Code PCS	Libellé PCS	Nombre de salariés
552A	Caissiers de magasin	7354
553A	Vendeurs non spécialisés	4777
554E	Vendeurs en habillement, articles sport	4381
551A	Employés libre- service et magasiniers	2976
462A	Chefs petite surface vente (salariés)	2683
433D	Préparateurs en pharmacie	2520
462B	Maîtrise exploitation magasins de vente	2469
554B	Vendeurs ameublement, équipement foyer	1698
463C	Technico-commerciaux auprès entreprises	1533
554C	Vendeurs droguerie, bazar, quincaillerie	1519
374A	Cadres d'exploitation commerce de détail	1419
554F	Vendeurs produits beauté luxe optique	1396
554A	Vendeurs en alimentation	1218
543D	Employés administratifs d'entreprises	1145
554D	Vendeurs du commerce de fleurs	1045

Source : Insee RP 2012

Tab 06 – Principales PCS du secteur commerce non alimentaire

Famille professionnelle	libellé FAP 37	nombre de salariés
R1Z	Vendeurs	17870
R0Z	Caissiers, employés de libre -service	10403
R3Z	Maîtrise des magasins et intermédiaires du commerce	5671
V3Z	Professions paramédicales	3442
R2Z	Attachés commerciaux et représentants	2114
S0Z	bouchers, charcutiers, boulangers	1860
R4Z	Cadres commerciaux et technico-commerciaux	1643

Source : Insee RP 2012



2-1 Focus sur les vendeurs dans le commerce de détail non alimentaire

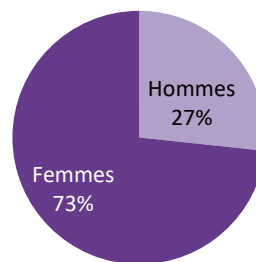
Les salariés de cette famille professionnelle occupent majoritairement des postes de vendeurs non spécialisés (27%) et de vendeurs en habillement et articles de sport (25%).

L'ensemble des métiers de cette FAP sont fortement féminisés puisque près des trois-quarts des salariés sont des femmes.

La très grande majorité des emplois concerne des CDI (84%), leur poids étant similaire à ce que l'on observe dans le tertiaire marchand mais légèrement plus faible que dans l'ensemble du commerce de détail non alimentaire. L'apprentissage est, quant à lui, légèrement plus important (+2,1 points).

La pyramide des âges est relativement similaire à celle observée sur l'ensemble du secteur Commerce de détail non alimentaire, même si le poids des moins de 30 ans est légèrement plus important (+8,9 points). Les séniors de plus de 55 ans ne représentent que 6,3% des effectifs salariés sur ce type de poste en 2012.

Graph 07 – Répartition du nombre de salariés par sexe



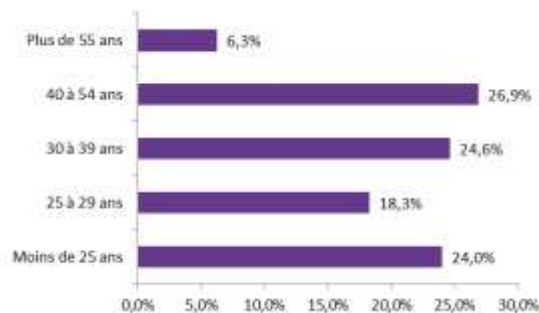
Source : Insee RP 2012

Tab 07 – Répartition du nombre de salariés par PCS

	Données 2012	Part 2012
Total	17865	100,0%
Vendeurs non spécialisés	4777	26,7%
Vendeurs en habillement, articles sport	4381	24,5%
Vendeurs ameublement, équipement foyer	1698	9,5%
Vendeurs droguerie, bazar, quincaillerie	1519	8,5%
Vendeurs produits beauté luxe optique	1396	7,8%
Vendeurs en alimentation	1218	6,8%
Vendeurs du commerce de fleurs	1045	5,8%
Vendeurs tabac, presse articles divers	845	4,7%
Vendeurs de biens culturels	769	4,3%
Vendeurs correspondance, télévendeurs	218	1,2%

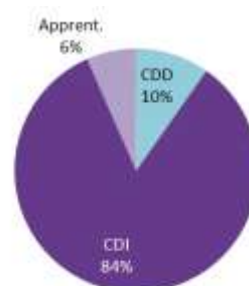
Source : Insee RP 2012

Graph 08 – Répartition du nombre de salariés par tranches d'âge



Source : Insee RP 2012

Graph 09 – Répartition du nombre de salariés par type de contrat de travail



Source : Insee RP 2012

Les vendeurs en région

- ⇒ En 2012, 32 314 salariés sont vendeurs
- ⇒ 55% travaillent dans le secteur du commerce de détail non alimentaire
- ⇒ 76% des salariés de cette famille d'activité sont des femmes
- ⇒ 6,7% ont plus de 55 ans
- ⇒ 82% des vendeurs sont en CDI.

2-2 Focus sur les caissiers et employés de libre-service dans le commerce de détail non alimentaire

Deuxième famille professionnelle la plus représentée dans le secteur, les caissiers et employés de libre-service représentent un peu plus de 10 000 salariés. Le poste le plus caractéristique de cet ensemble est celui des caissiers de magasin (71%). Cette famille de métiers se caractérise par un taux de féminisation très élevé (près de 9 salariés sur 10), ce qui est nettement supérieur à ce que l'on peut observer pour les autres familles professionnelles étudiées dans le cadre de cette étude.

Par ailleurs, les postes sont majoritairement des CDI (88%) et le contrat d'apprentissage y est quasiment inexistant.

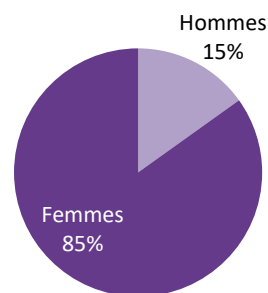
L'analyse de la pyramide des âges présente une structure également similaire à ce que l'on peut observer dans l'ensemble du secteur commerce de détail non alimentaire et à la famille des vendeurs.

Tab 08 – Répartition du nombre de salariés par PCS

	Données 2012	Part 2012
Total	10403	100,0%
Caissiers de magasin	7354	70,7%
Employés libre-service et magasiniers	2976	28,6%
Gérants station service sal., mandataire	73	0,7%

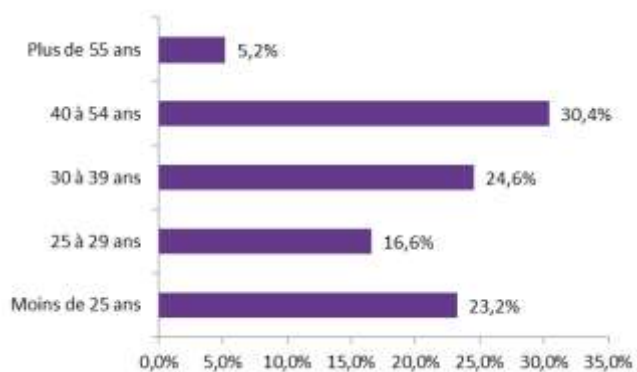
Source : Insee RP 2012

Graph 10 – Répartition du nombre de salariés par sexe



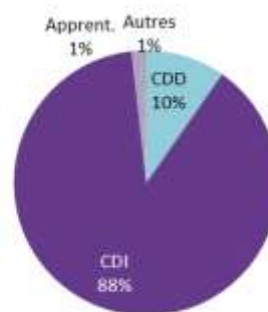
Source : Insee RP 2012

Graph 11 – Répartition du nombre de salariés par tranches d'âge



Source : Insee RP 2012

Graph 12 – Répartition du nombre de salariés par type de contrat de travail



Source : Insee RP 2012

Les caissiers et employés de libre-service en région

- ⇒ En 2012, 13 896 salariés sont caissiers et employés de libre-service
- ⇒ 75% travaillent dans le secteur du commerce de détail non alimentaire
- ⇒ 82% des salariés de cette famille sont des femmes
- ⇒ 6% des salariés ont plus de 55 ans.
- ⇒ 87% sont employés en CDI

2-3 Focus sur la maîtrise des magasins et intermédiaires du commerce dans le commerce de détail non alimentaire

Troisième famille professionnelle la plus représentée dans le secteur, les maîtrises de magasins et intermédiaires du commerce regroupent un peu plus de 5 600 salariés. Les postes les plus caractéristiques de cet ensemble sont ceux des chefs de petite surface de vente (47%) et maîtrise d'exploitation de magasins de vente (44%). Cette famille de métiers se caractérise par une relative parité, même si les femmes sont légèrement plus nombreuses.

Par ailleurs, les postes sont essentiellement des CDI (95%) et le contrat d'apprentissage y est marginal.

L'analyse de la pyramide des âges présente une structure légèrement différente de ce que l'on peut observer dans l'ensemble du secteur et des autres familles professionnelles. En effet, la part des moins de 30 ans est beaucoup plus faible (-12,8 points), s'expliquant par le niveau de qualification plus élevé et l'expérience que requièrent ces postes. Ainsi, les salariés se concentrent principalement dans les classes d'âges comprises entre 30 et 54 ans (72,4%). Les seniors de plus de 50 ans représentent 7% de ces effectifs. Par conséquent, les caractéristiques de cette pyramide des âges ne semblent pas indiquer d'importants mouvements de départs en retraite à court terme.

Les maîtrises des magasins et intermédiaire du commerce en région

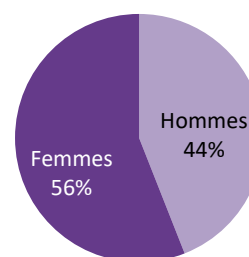
- ⇒ En 2012, 8 350 salariés sont intermédiaires du commerce
- ⇒ 68% travaillent dans le secteur du commerce de détail non alimentaire
- ⇒ 51% des salariés de cette famille sont des femmes
- ⇒ 10% des salariés ont plus de 55 ans.
- ⇒ 93% sont employés en CDI

Tab 09 – Répartition du nombre de salariés par PCS

	Données 2012	Part 2012
Total	5671	100,0%
Chefs petite surface vente (salariés)	2683	47,3%
Maîtrise exploitation magasins de vente	2473	43,6%
Animateurs marchandiseurs (non cadres)	516	9,1%

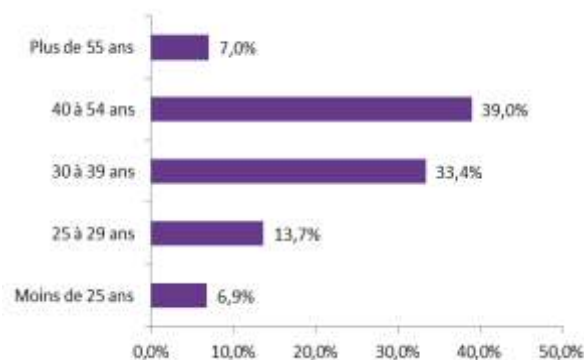
Source : Insee RP 2012

Graph 13 – Répartition du nombre de salariés par sexe



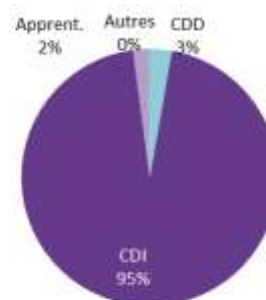
Source : Insee RP 2012

Graph 14 – Répartition du nombre de salariés par tranches d'âge



Source : Insee RP 2012

Graph 15 – Répartition du nombre de salariés par type de contrat de travail



Source : Insee RP 2012

3 › Marché du travail

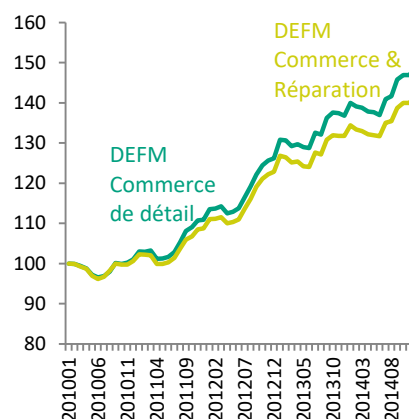
3-1 Caractéristiques des demandeurs d'emploi issus du secteur

Avant de proposer une analyse des demandeurs d'emploi à la recherche d'un poste de l'une des deux principales familles professionnelles déclinées dans la précédente partie, il convient d'apporter quelques éléments de cadrage concernant les caractéristiques de la DEFM issue du secteur.

Un nombre de chômeurs qui ne cesse de croître depuis 2010

Depuis le début de l'année 2010, le secteur du commerce de détail connaît une augmentation progressive du nombre de demandeurs d'emploi de catégories A, B, C. Cette progression (+46,6% entre décembre 2010 et décembre 2014) est légèrement plus forte que celle observée dans le macro-secteur de référence, à savoir Commerce et réparation (+40,2%).

Graph 16 - Evolution de la DEFM cat ABC issue du secteur (indice base 100 = 2010)



Source : DARES, pôle emploi

Des demandeurs d'emploi diplômés et qualifiés

Conformément aux effectifs salariés, la structure par âge des demandeurs d'emploi (catégories A, B et C) est relativement jeune puisque 83% ont moins de 50 ans. Par ailleurs, la classe des moins de 25 ans est légèrement plus représentée puisqu'elle concerne 21% des demandeurs d'emplois contre 18% des salariés.

Les demandeurs d'emploi issus du secteur sont en grande majorité détenteurs au minimum d'un CAP ou BEP (88,1%) dont 17% ont au moins un BAC +2. Le niveau de formation des demandeurs d'emploi est donc légèrement plus élevé que dans d'autres secteurs, comme par exemple le transport, la logistique ou encore les cafés, hôtels, restaurants. En lien avec la nature de l'activité et leur niveau de formation, les demandeurs d'emploi ont majoritairement occupés précédemment des postes dits « qualifiés » ou « hautement qualifiés » (72%). Enfin, pour la plupart, leur inscription à Pôle Emploi est relativement récente car près de 60% le sont depuis moins d'un an.

Tab 10 – Caractéristiques de la DEFM cat ABC issue du secteur

DEFM ABC	Décembre 2014	Part Décembre 2014	Evolution n-1
Moins de 25 ans	4 488	21,0%	6,1%
25 à 49 ans	13 232	61,9%	8,0%
50 ans et plus	3 660	17,1%	12,4%
niveau III et plus	3 584	16,8%	13,8%
niveau IV	5 363	25,1%	11,4%
niveau V	9 882	46,2%	6,2%
niveau Vbis	1 393	6,5%	3,6%
niveau VI	1 156	5,4%	2,9%
Employé non qualifié	4 763	22,3%	8,3%
Employé qualifié	12 018	56,3%	8,4%
Ingénieurs et cadres	717	3,4%	12,4%
Ouvrier non qualifié	1 257	5,9%	8,0%
Ouvrier qualifié	1 447	6,8%	5,7%
Technicien, agents de maîtrise	1 158	5,4%	8,6%
Moins d'un an	12 632	59,1%	4,9%
Plus de deux ans	4 115	19,2%	28,9%
Un à deux ans	4 632	21,7%	2,8%

Source : DARES, pôle emploi



Enfin, la totalité des catégories de demandeurs d'emploi ont vu leur volume augmenter. Le poids des seniors (plus de 50 ans) a progressé de près de

13% entre décembre 2013 et décembre 2014, celui des demandeurs de plus de deux ans de 29% et celui des ingénieurs et cadres de plus de 12%.

Un volume d'offres d'emploi en diminution depuis 2012

Le volume d'offres d'emploi du secteur enregistrées à Pôle emploi est en net repli depuis 2012 (-21% en croissance annuelle moyenne entre 2012 et 2014) alors qu'il avait progressé de 3,4% en 2011. Cette évolution est conforme à ce qui est observé à l'échelle du macro-secteur, à savoir Commerce et réparation, même si le rythme est plus faible (-18%).

Si on exclue les métiers ne correspondant pas à notre champ du commerce de détail non alimentaire (exemple : vente en alimentation), l'essentiel de ces offres en 2014 concernaient, des postes de mise en rayon libre-service (14,3%), de vendeur en décoration et équipement du foyer (13,0%), de vendeur en habillement et accessoires de la personne (9,9%). Il s'agissait de recrutements à un niveau d'employé qualifié pour 54% d'entre eux et d'employé non qualifié (31%). Enfin, il est important de noter que ces offres concernent majoritairement des emplois durables, à savoir des CDI ou CDD de plus de six mois (56%), ce qui est

malgré tout très légèrement en deçà de ce qui est observé pour le commerce et réparation (58%).

Graph 17 – Evolution du nombre d'OEE
(indice base 100 = 2010)



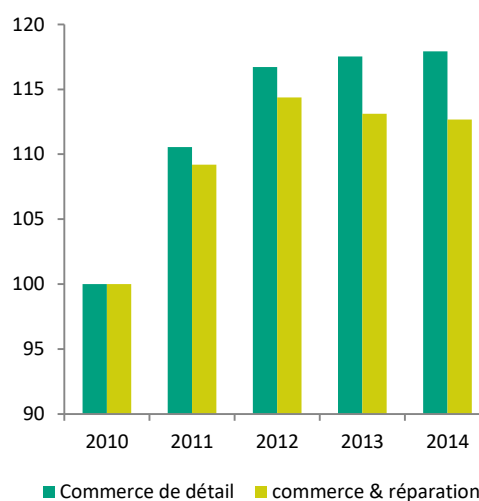
Source : DARES, Pôle emploi

Des flux d'inscriptions en hausse

Contrairement au secteur commerce et réparation où le nombre de demandes d'emplois enregistrées amorce une diminution à partir de 2013, celui du commerce non alimentaire ne cesse de progresser sur la période (+4% en moyenne annuelle entre 2010 et 2014). Si le rythme de progression est fort entre 2010 et 2012, il s'est toutefois nettement ralenti à partir de 2013, sans toutefois inverser la tendance.

En 2014, excepté le motif « autres cas », l'essentiel des inscriptions sur le marché du travail s'expliquait par une fin de CDD (25% des cas), par une reprise d'activité (11%) ou par un licenciement (9%). Les licenciements économiques demeurent marginaux.

Graph 18 – Evolution du nombre de DEE
(indice base 100 = 2010)



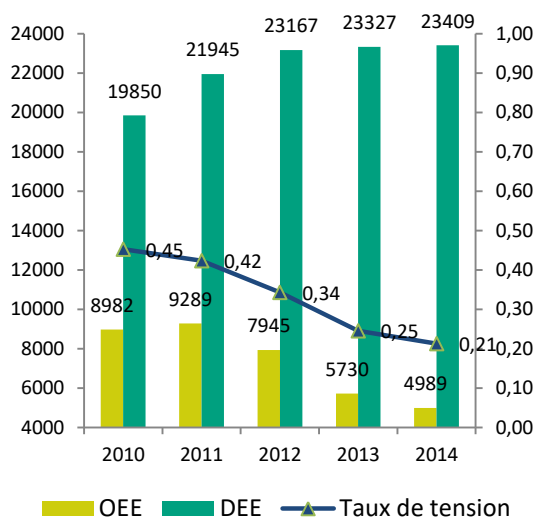
Source : DARES, Pôle emploi



Des tensions globalement faibles

L'écart entre les flux de demandes et d'offres n'a cessé de progresser entre 2010 et 2014, se traduisant par des niveaux de tension en baisse et relativement faibles sur le marché du travail. Il est cependant important de noter que seules les offres enregistrées à Pôle emploi sont considérées dans le graphique ci-contre.

Graph 19 – Evolution du nombre OEE et DEE dans le secteur du commerce de détail



Source : DARES, Pôle emploi

Avec 6,1% des intentions d'embauche sur les métiers de caissiers, employés de libre-service, cadres de magasin, télévendeurs, vendeurs en ameublement, équipement du foyer, vendeurs en bricolage, vendeurs en habillement et vendeurs généralistes en région Centre-Val de Loire, l'enquête Besoins en Main-d'œuvre, publiée par Pôle Emploi et le CREDOC en mars 2015, illustre la propension modérée du secteur à recruter. Cela correspond à 3 239 projets de recrutement dont 33,6% sont jugés difficiles. A l'échelle nationale, ces métiers représentent 7,3% des intentions d'embauche et seules 20,5% sont jugées difficiles.



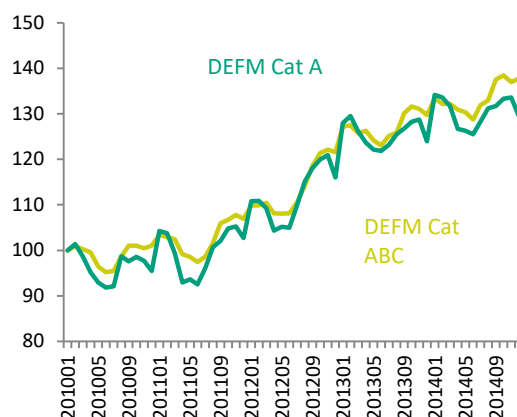
3-2 Focus sur les métiers de « vendeurs »

Particulièrement bien représentés, les vendeurs constituent un corps de métiers central au sein du secteur du commerce de détail non alimentaire. L'analyse des caractéristiques des demandeurs d'emploi à la recherche d'un métier de cette famille d'activité professionnelle paraît donc indispensable pour mieux appréhender certains phénomènes ou désajustements existants sur le marché du travail.

Une tendance à la hausse du nombre de chômeurs à la recherche d'un poste de vendeurs

A l'image des observations faites lors de l'analyse des demandeurs d'emploi issus du secteur, le nombre de demandeurs d'emploi de la famille d'activité professionnelle des vendeurs connaît une hausse continue depuis 2010, aussi bien en catégorie A (+35,6% entre décembre 2010 et décembre 2014) que pour les catégories ABC réunies (+36,4%). En outre, l'évolution de la DEFM se caractérise par des pics saisonniers se situant de février à juillet, période creuse de l'activité.

Graph 20 - Evolution de la DEFM cat A et ABC de la FAP « vendeurs »



Source : DARES, Pôle emploi

Des demandeurs d'emploi de longue durée toujours plus nombreux

Cette hausse du volume de demandeurs est observable dans toutes les catégories de diplôme, même si elle touche plus fortement les niveaux de formation les plus élevés (niveau III et plus). On retrouve ce résultat au niveau des qualifications des demandeurs puisque les techniciens et agents de maîtrise et les employés qualifiés voient leur nombre progresser de, respectivement +8,3% et +6,4%.

Par ailleurs, la tranche d'âge supérieure à 50 est la plus touchée, l'évolution de ces demandeurs ayant progressé de plus de 15% entre 2013 et 2014.

Enfin, les demandeurs inscrits à Pôle emploi depuis plus de 2 ans sont en nette augmentation (+29,4% entre décembre 2013 et décembre 2014).

Tab 11 – Caractéristiques de la DEFM cat ABC de la FAP « vendeurs »

DEFM ABC	Décembre 2014	Part Décembre 2014	Evolution n-1
Moins de 25 ans	4 218	35,2%	1,2%
25 à 49 ans	6 355	53,0%	7,8%
50 ans et plus	1 420	11,8%	15,3%
niveau III et plus	1 495	12,5%	12,7%
niveau IV	3 571	29,8%	7,8%
niveau V	5 527	46,1%	4,5%
niveau Vbis	840	7,0%	-1,1%
niveau VI	559	4,7%	9,8%
Employé non qualifié	3 470	29,0%	5,2%
Employé qualifié	7 564	63,1%	6,4%
Ingénieur et cadre	42	0,4%	20,0%
Ouvrier non qualifié	313	2,6%	7,9%
Ouvrier qualifié	350	2,9%	7,0%
Technicien, agent de maîtrise	247	2,1%	8,3%
Moins d'un an	7 631	63,6%	2,9%
Plus de deux ans	1 868	15,6%	29,4%
Un à deux ans	2 494	20,8%	2,6%

Source : DARES, Pôle emploi

Une évolution du marché du travail similaire à celle du secteur global

Les flux d'offres d'emploi sur le métier des vendeurs évoluent de manière similaire à ceux du secteur. Ainsi, ils diminuent de manière continue depuis 2010 (-15% en croissance annuelle moyenne). La persistance de la crise économique, le contexte conjoncturel dégradé ont impacté de manière notable le niveau d'activité des commerces. En 2014, on dénombre un peu plus de 5 000 offres dont 55% concernent des emplois durables et 67% des emplois qualifiés.

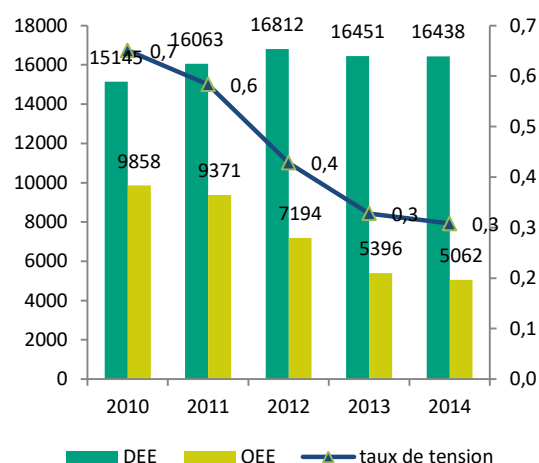
Parallèlement, les flux de demandes d'emploi sur le métier de vendeurs ont augmenté jusqu'en 2012 pour ensuite se stabiliser (-1% en moyenne annuelle entre 2012 et 2014). En 2014, les inscriptions se faisaient suite à une fin de CDD, dans près de 23% des cas.

Ainsi, sur la période considérée, l'écart entre les offres et les demandes a eu tendance à s'accroître sensiblement, réduisant fortement le taux de tension (de 0,7 en 2010 à 0,3 en 2014). Ce dernier, relativement bas, traduit l'absence de difficultés de recrutement pour les commerces pour le métier de vendeur.

En entrant un peu plus dans le détail des postes, seul le métier de téléconseil et télévente présente un taux de tension élevé (1,21) traduisant des

difficultés de recrutement. Ces tensions s'expliquent principalement par des conditions de travail moins confortables que dans d'autres activités.

Graph 21 – Evolution des OEE et des DEE chez les vendeurs



Source : DARES, Pôle emploi

Selon l'enquête Besoins en Main-d'œuvre, publiée par Pôle Emploi et le CREDOC en mars 2015, les métiers de vendeurs dans le commerce de détail non alimentaire représentent 2,8% des intentions d'embauches de la région Centre-Val de Loire, soit 1 494 projets de recrutement dont 50,0% jugés difficiles.

Tab 12 – OEE et DEE des principales ROME associées à la famille d'activité « vendeurs »

	DEE 2014	OEE 2014	Taux de tension 2014	Taux de tension 2013
Téléconseil et télévente	1799	2169	1,21	1,19
Vente en décoration et équipement du foyer	2090	864	0,41	0,43
Vente en alimentation	2781	834	0,30	0,33
Vente en habillement et accessoires de la personne	7031	591	0,08	0,10
Vente de végétaux	634	247	0,39	0,43

Source : DARES, Pôle emploi

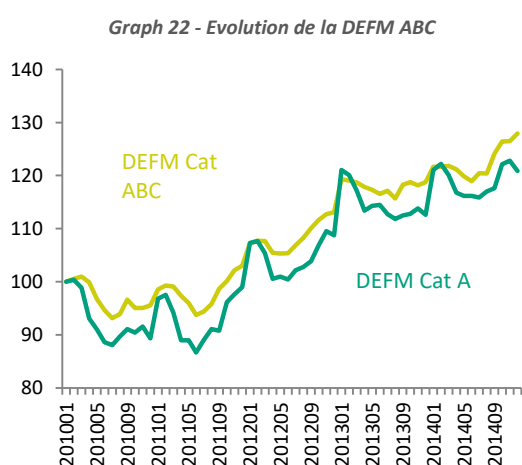


3-3 Focus sur les métiers de «caissiers et employés de libre-service »

Après les vendeurs, les caissiers et employés de libre-service constituent le deuxième maillon du secteur de commerce de détail non alimentaire.

Une tendance à la hausse du nombre de chômeurs à la recherche d'un poste de caissier et employés de libre-service

Sur le marché du travail, le nombre de demandeurs d'emploi à la recherche d'un poste de caissier et employé de libre-service apparaît lui aussi en hausse depuis début 2010. Cette hausse (+28% pour les catégories A, B, C) est légèrement plus faible que ce que l'on observe pour les métiers de vendeurs.



Source : DARES, Pôle emploi

Conformément à la situation dans le secteur commerce de détail, les demandeurs d'emploi de la famille d'activité des caissiers et employés de libre-service sont majoritairement titulaires d'un diplôme au moins équivalent au CAP (80,5%). La hausse du volume des demandeurs est observable

pour toutes les catégories, seuls les ouvriers non qualifiés et les demandeurs depuis un à deux ans connaissent une diminution de leurs effectifs. Les plus fortes augmentations sont observées pour les demandeurs inscrits depuis plus de deux ans (+28,7%), et les ouvriers qualifiés.

Tab 13 – Caractéristiques de la DEFM cat ABC de la FAP « caissiers et employés de libre-service »

DEFM ABC	Décembre 2014	Part Décembre 2014	Evolution n-1
Moins de 25 ans	1 811	30,5%	4,9%
25 à 49 ans	3 451	58,1%	8,4%
50 ans et plus	676	11,4%	11,9%
niveau III et plus	374	6,3%	19,9%
niveau IV	1 459	24,6%	7,6%
niveau V	2 948	49,6%	8,2%
niveau Vbis	690	11,6%	4,7%
niveau VI	467	7,9%	1,1%
Employé non qualifié	2 550	43,0%	7,5%
Employé qualifié	2 918	49,1%	7,8%
Ingénieur et cadre	<5	0,1%	100,0%
Ouvrier non qualifié	274	4,6%	-0,7%
Ouvrier qualifié	169	2,8%	27,1%
Technicien, agent de maîtrise	22	0,4%	0,0%
Moins d'un an	3 567	60,1%	5,4%
Plus de deux ans	1 151	19,4%	28,7%
Un à deux ans	1 219	20,5%	-1,3%

Source : DARES, Pôle emploi

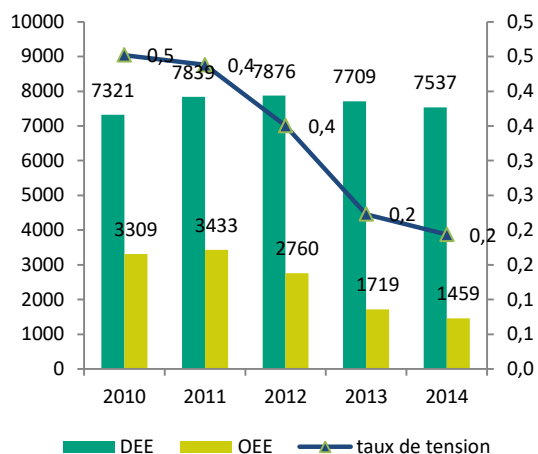
Un taux de tension relativement faible

Depuis 2012, les DEE et les OEE sont orientées à la baisse (respectivement -4,3% et -4,7% entre 2012 à 2014). La diminution plus forte des OEE ont

permis de résorber le taux de tension qui est passé de 0,5 en 2010 à 0,2 en 2014, traduisant, d'un point de vue statistique, peu de difficultés de recrutement pour les entreprises.



Graph 23 – Evolution des OEE et des DEE chez les caissiers et employés de libre-service



Source : DARES, Pôle emploi

Selon l'enquête Besoins en Main-d'œuvre, publiée par Pôle Emploi et le CREDOC en mars 2015, les

métiers de caissiers et employés de libre-service représentent 3,2% des intentions d'embauches de la région Centre-Val de Loire (contre 3,6% pour la France), soit 1 708 projets de recrutement dont 18,8% jugés difficiles (contre 12,3% pour la France).

Tab 14 – OEE et DEE des ROME associées à la famille d'activité « caissiers et employés de libre-service »

	DEE 2014	OEE 2014	Taux de tension 2014	Taux de tension 2013
Animation de vente	178	113	0,63	0,69
Mise en rayon libre - service	4250	878	0,21	0,23
Personnel de caisse	3109	468	0,15	0,19

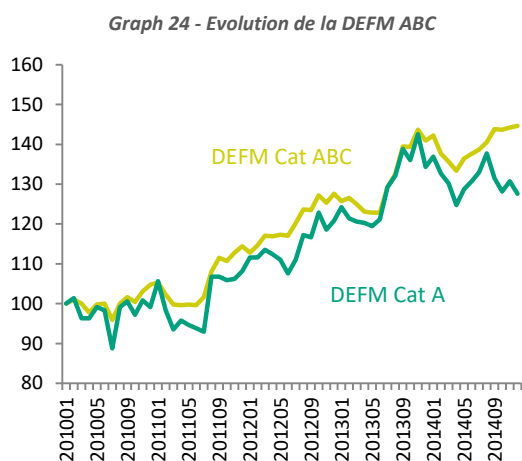
Source : DARES, Pôle emploi

3-3 Focus sur les métiers de «maîtrise des magasins et intermédiaires du commerce »

Après les vendeurs et les caissiers et employés de libre-service, la maîtrise des magasins et intermédiaires du commerce constituent le troisième maillon du secteur de commerce de détail non alimentaire.

Une tendance à la hausse du nombre de chômeurs à la recherche d'un poste de maîtrise des magasins et d'intermédiaires du commerce

Sur le marché du travail, le nombre de demandeurs d'emploi à la recherche d'un poste de maîtrise des magasins et intermédiaires du commerce apparaît lui aussi en hausse depuis début 2010. Cette hausse (+44,6% pour les catégories A, B, C) est nettement plus forte que ce que l'on observe pour les autres métiers étudiés, et plus largement pour le commerce de détail.



Source : DARES, Pôle emploi

Conformément à ce que l'on peut observer à l'échelle du secteur du commerce de détail, les demandeurs d'emploi de la famille d'activité des vendeurs sont très majoritairement titulaires d'un diplôme au moins équivalent au CAP (94,1%). Toutefois, leur niveau de diplôme apparaît bien supérieur aux autres métiers puisque plus de 43%

d'entre eux disposent d'au moins un BTS. La hausse du volume des demandeurs est observable pour quasiment toutes les catégories, seuls les demandeurs âgés entre 25 et 49 ans et ceux inscrits depuis moins d'un an font exception. La plus forte augmentation est observée pour les demandeurs de moins de 25 ans (28,2%) révélant un problème d'insertion des jeunes et ceux inscrits depuis plus de deux ans (+21,2%).

Tab 15 – Caractéristiques de la DEFM cat ABC de la FAP « maîtrise des magasins et intermédiaires du commerce »

DEFM ABC	Décembre 2014	Part Décembre 2014	Evolution n-1
Moins de 25 ans	100	14,2%	28,2%
25 à 49 ans	466	66,3%	-1,9%
50 ans et plus	137	19,5%	3,8%
niveau III et plus	305	43,4%	8,2%
niveau IV	153	21,8%	4,8%
niveau V	203	28,9%	-8,1%
niveau Vbis	23	3,3%	9,5%
niveau VI	19	2,7%	26,7%
Employé non qualifié	57	8,1%	32,6%
Employé qualifié	379	53,9%	6,5%
Ingénieur et cadre	38	5,4%	-9,5%
Ouvrier non qualifié	7	1,0%	-12,5%
Ouvrier qualifié	12	1,7%	33,3%
Technicien, agent de maîtrise	210	29,9%	-7,5%
Moins d'un an	417	59,3%	-4,1%
Plus de deux ans	120	17,1%	21,2%
Un à deux ans	166	23,6%	9,9%

Source : DARES, Pôle emploi

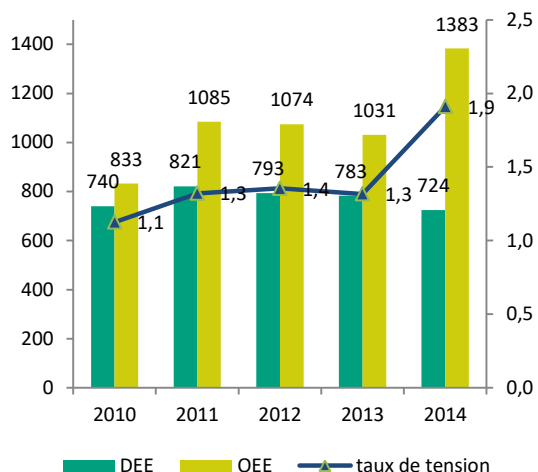
De fortes difficultés de recrutement

Si les DEE ont diminué entre 2012 et 2014 (-8,7%), les OEE ont évolué, quant à elles, de manière plus chaotique. Ainsi, après avoir baissé de 2011 à 2013 (-5,0%), les OEE sont fortement reparties à la

hausse en 2014 (+34,1%). Ces évolutions ont entraîné une hausse du taux de tension, auparavant déjà élevé : ce dernier est passé de 1,3 en 2011 à 1,9 en 2014, traduisant, d'un point de vue statistique, de fortes difficultés de recrutement pour les entreprises.



Graph 25 – Evolution des OEE et des DEE dans la maîtrise des magasins et les intermédiaires du commerce



Source : DARES, Pôle emploi

En analysant plus finement les résultats, il apparaît que ces difficultés de recrutement concernent les postes de gestion de rayon de produits non alimentaires et l'encadrement du personnel de caisses.

Selon l'enquête Besoins en Main-d'œuvre, publiée par Pôle Emploi et le CREDOC en mars 2015, les métiers de cadres de magasins représentent moins de 0,1% des intentions d'embauches de la région Centre-Val de Loire (taux similaire à celui observé pour la France), soit 36 projets de recrutement dont 59,2% jugés difficiles (contre 28,2% pour la France).

Tab 16 – OEE et DEE des ROME associées à la famille d'activité « maîtrise des magasins et intermédiaires du commerce »

	DEE 2014	OEE 2014	Taux de tension 2014	Taux de tension 2013
Achats	156	100	0,64	0,50
Direction des achats	35	29	0,83	0,27
Encadrement du personnel de caisses	44	67	1,52	0,76
Management/gestion de rayon produits non alimentaires	236	338	1,43	1,09
Marchandisage	23	10	0,43	0,27

Source : DARES, Pôle emploi



4 › Formation et parcours

L'identification des établissements et des formations du secteur commerce de détail non alimentaire a été faite sur la base du portefeuille des formations directement rattachées au domaine de formation « Commerce », en retirant les diplômes concernant le commerce alimentaire.

Des établissements de formation répartis de manière homogène sur la région.

Il existe, en région Centre, à la rentrée 2014, 130 établissements proposant des formations formant aux métiers couverts par le champ de notre étude, à savoir 18 CFA, 3 maisons rurales familiales, 65 établissements de formation initiale et 44 organismes de formation continue.

Cart 02– Répartition des établissements de formation initiale



Cart 03– Répartition des établissements de formation initiale



Tab 17– Répartition des établissements de formation du domaine de formation « commerce »

Zone d'emploi	Type d'établissement	Nombre d'établissement
Blois	Lycée	5
Bourges	Lycée	5
Chartres	Lycée	4
Châteaudun	Lycée	1
Châteauroux	Lycée	4
Chinon	Lycée	1
Dreux	Lycée	3
Gien	Lycée	3
Issoudun	Lycée	1
Loches	Lycée	1
Montargis	Lycée	2
Nogent-le-Rotrou	Lycée	1
Orléans	Lycée	10
Pithiviers	Lycée	2
Romorantin-Lanthenay	Lycée	1
Saint-Amand-Montrond	Lycée	2
Tours	Lycée	13
Vendôme	Lycée	3
Vierzon	Lycée	2
Blois	OF	1
Bourges	OF	4
Chartres	OF	6
Châteauroux	OF	3
Dreux	OF	2
Issoudun	OF	1
Montargis	OF	2
Orléans	OF	11
Pithiviers	OF	1
Tours	OF	12
Vierzon	OF	1
Blois	CFA	1
Bourges	CFA	1
Chartres	CFA	2
Châteauroux	CFA	2
Issoudun	CFA	1
Montargis	CFA	1
Orléans	CFA	6
Tours	CFA	4
Châteauroux	MFR	1
Montargis	MFR	1
Orléans	MFR	1
Chartres	Lycée agricole	1

Source : Rectorat, Conseil régional, DRAAF, base Offres du GIP Alfa Centre

Des formations allant du niveau V au niveau III

L'offre de formation se structure autour de cinq CAP, un brevet professionnel, deux Bac pro, une mention complémentaire, quatre BTS, un BTSA et DUT.

Les diplômes de niveau V identifiés en région sont les suivants :

- **CAP Employé de vente spécialisé, option produits d'équipement courant** : le titulaire de ce CAP accueille et informe le client. Il lui présente les caractéristiques techniques et commerciales des produits, le conseille et conclut la vente. Il propose des services d'accompagnement et contribue à la fidélisation de la clientèle. Il permet de travailler dans tous les commerces de détail non-alimentaires.
- **CAP Employé de vente spécialisé, option services à la clientèle** : L'option services à la clientèle permet d'exercer une activité dans des espaces à vocation commerciale ou dans des entreprises multiservices ouvertes au public (gares maritimes, routières ou ferroviaires, pôles d'échanges de transport, centres commerciaux, structures multiservices, complexes de loisirs). Le titulaire du CAP peut occuper un poste d'agent commercial et de service à la clientèle ou d'agent d'accueil et de service. Il utilise les outils mis à sa disposition pour renseigner les clients, les informer sur les différents prestataires présents sur le site, les orienter vers les services adaptés, les assister en cas de situation perturbée.
- **CAP Fleuriste** : Le titulaire du CAP maîtrise les techniques de base du métier de fleuriste et travaille le plus souvent dans un magasin, au rayon spécialisé d'une grande surface ou dans une entreprise de décoration. Il assure la réception des fleurs coupées, des plantes et des arbustes. Il sait les conserver et les entretenir. Il réalise des arrangements floraux en utilisant les techniques de dressage, de montage et de piquage. Il assure la vente courante des plantes et fleurs, conseille la clientèle et concourt à sa fidélisation.
- **CAP Vendeur – magasinier pièces autos** : Le titulaire de ce CAP réceptionne, stocke et met en rayon des produits, prépare les commandes

et assure leur expédition. Sa connaissance des caractéristiques techniques des équipements automobiles lui permet d'accueillir la clientèle, de la conseiller et de conclure les ventes.

- **CAP Employé de commerce multi spécialités** : Placé sous la responsabilité d'un chef de rayon ou d'un responsable de point de vente, il participe à la réception et au stockage des marchandises en réserve. En magasin, il approvisionne les rayons et veille à leur attractivité, il accueille le client, identifie ses besoins et met en avant les qualités des produits. Enfin, selon les structures, il participe à l'encaissement.

Les diplômes de niveau IV identifiés en région sont les suivants :

- **Brevet Professionnel (BP) Fleuriste** : Le titulaire de ce BP est un technicien qualifié qui exerce son activité dans un atelier floral, en magasin ou au rayon spécialisé d'une grande surface. Il réalise des travaux créatifs et esthétiques dans le respect des styles et des techniques. Il participe à l'approvisionnement et à la gestion des stocks. Il négocie, vend, conseille et fidélise les clients. Il participe à l'animation de la surface de vente et assure la gestion commerciale du magasin, avec un double objectif de qualité et de rentabilité. Après quelques années d'expérience, il peut accéder aux fonctions de collaborateur du chef d'entreprise.
- **Bac Professionnel vente** : Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente. Les produits ou services dont il a la charge ne nécessitent pas de connaissances techniques très approfondies. Pour réaliser ses objectifs, il prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Il alimente son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les prospects et les clients.
- **Bac Pro commerce** : il forme des employés commerciaux qui interviennent dans tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle) afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Autonomes en entretien de vente, ils exercent

leur activité sous l'autorité d'un responsable. Leur activité consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale.

- **Mention complémentaire Assistance, conseil, vente à distance** : La mention complémentaire forme des conseillers-vendeurs à distance, qui travaillent avec un casque de téléphone et un ordinateur. Ils accueillent, renseignent et saisissent les informations collectées. Ils font partie d'une équipe placée sous la responsabilité d'un superviseur ou d'un cadre commercial ou technique.

Le diplôme de niveau III identifié en région est le suivant :

- **BTS technico-commercial** : il forme des commerciaux à compétence technique (savoir-faire et connaissance des processus de fabrication). Cinq fonctions essentielles caractérisent leur activité : la vente de solutions technico-commerciales, le développement de clientèle, la gestion de l'information technique et commerciale, le management commercial, la mise en œuvre de la politique commerciale. Le diplômé peut exercer son activité dans une entreprise industrielle ou commerciale. Il débute en tant que négociateur vente ou technico-commercial itinérant ou sédentaire. Après quelques années d'expérience il peut accéder à un poste à responsabilité en tant que chargé de clientèle, responsable d'achats, responsable grand compte...
- **BTS Négociation et relation client** : Le titulaire du BTS est un vendeur manager commercial qui prend en charge la relation client dans sa globalité. Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en œuvre la politique commerciale. Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les technologies de l'information et de la communication. Il peut devenir attaché commercial, animateur d'une petite équipe, chargé de clientèle, négociateur de grande surface, représentant, responsable de secteur, responsable des ventes, superviseur.

- **BTS professions immobilières** : Il forme des professionnels des services de l'immobilier exerçant leur activité au sein de cabinets d'administration de biens, d'agences immobilières, d'organismes HLM ou de sociétés de promotions-constructions. Le conseil et le service constituent le socle de leur activité et requièrent la mobilisation de nombreuses compétences relationnelles, juridiques, organisationnelles, administratives, commerciales, financières, comptables, fiscales, etc.
- **BTS Management des unités commerciales** : il forme des professionnels à prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...). Ils remplissent les missions suivantes : management de l'équipe, gestion prévisionnelle et évaluation des résultats, gestion de la relation avec la clientèle, gestion de l'offre de produits et de services.
- **DUT Techniques de commercialisation** : Le titulaire de ce DUT est un collaborateur commercial polyvalent capable de vendre, acheter, distribuer, gérer des stocks. Sa formation généraliste lui permet de s'adapter rapidement à de nombreux environnements ou fonctions. Il connaît le droit commercial, la comptabilité de gestion, les logiciels de bureautique et de gestion. En gestion commerciale, il est capable d'utiliser les techniques de la mercatique, de la promotion des ventes et de la négociation. Au cours de sa formation, il a pu explorer plus particulièrement un secteur (le tourisme par exemple) ou une gamme de produits.
- **B TSA Technico-commercial** : Ce technico-commercial travaille en amont ou en aval de la filière agricole. Ce professionnel peut exercer les fonctions d'attaché commercial, de responsable de point de vente, de chef de rayon dans une grande surface ou de vendeur chez un grossiste, de représentant ou d'assistant dans une PME dans des domaines tels que l'agrofourniture, l'horticulture, les produits forestiers, l'animalerie, les produits alimentaires et le vin.



La formation initiale : un nombre d'apprenants en hausse depuis 2009

A la rentrée 2014, 5 227 élèves et 1 734 apprentis sont inscrits dans l'un des diplômes formant aux métiers de la vente dans le commerce non alimentaire. Le nombre d'élèves en statut scolaire connaît une progression depuis 2009 (+17,8% entre 2009 et 2014) tandis que les effectifs en statut apprentissage, sont en légère baisse depuis 2011 (-18,11%). Les formations qui concentrent le plus d'élèves sont le BAC PRO Vente, le BAC PRO

Commerce et le BTS Management des unités commerciales. Par ailleurs, à la rentrée 2014, la très grande majorité des lycées de la région formant aux diplômes du commerce en statut scolaire présentent des taux de pression nettement supérieurs à 1, c'est-à-dire que la formation est davantage demandée qu'elle ne possède de places.

Tab 18– Répartition du nombre d'élèves inscrits par diplômes

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
BTS TECHNICO-COMMERCIAL	150	163	136	141	134	135
BTS MANAGEMENT UNITES COMMERCIALES	883	882	890	920	954	961
BTS NEGOCIATION ET RELATION CLIENT	350	344	391	427	462	495
BTS PROFESSIONS IMMOBILIERES	36	43	45	53	45	52
BAC PRO COMMERCE	1640	1930	1846	1883	2034	2142
BAC PRO VENTE (PROSPECT.NEGO.SUIV.CLIENT)	878	1039	933	878	851	875
CAP EMPLOYE COMMERCE MULTISPECIALITES	257	284	282	295	305	294
CAP EMPL.VENTE: PRDTS EQUIP.COURANT	195	234	264	270	264	176
CAP VENDEUR-MAGASINIER PIECES AUTO	50	48	44	51	47	57
CAP EMPLOYE DE VENTE SPECIALISE OPTION C SERVICES A LA CLIENTELE	-	21	29	22	19	19
CAP FLEURISTE	-	-	-	25	27	21
TOTAL	4439	4988	4860	4965	5142	5227

Source : Rectorat, conseil régional, DRAAF

Tab 19– Répartition du nombre d'apprentis par diplômes

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
DUT TECHNIQUES COMMERCIALISATION	34	48	50	47	58	72
B TSA TECHNICO-COMMERCIAL	-	8	38	67	68	46
BTS MANAGEMENT UNITES COMMERCIALES	309	307	306	341	315	289
BTS NEGOCIATION ET RELATION CLIENT	422	424	432	451	393	360
BTS PROFESSIONS IMMOBILIERES	46	59	65	51	51	49
BTS TECHNICO-COMMERCIAL	25	18	14	18	15	3
BAC PRO COMMERCE	512	647	586	517	489	433
BAC PRO VENTE (PROSPECT.NEGO.SUIV.CLIENT)	21	17	11	12	20	23
BP FLEURISTE	52	54	56	44	49	54
CAP EMPLOYE COMMERCE MULTISPECIALITES	117	118	147	125	93	96
CAP EMPL.VENTE: PRDTS EQUIP.COURANT	256	323	300	307	282	245
CAP FLEURISTE	82	78	85	75	65	56
CAP VENDEUR-MAGASINIER PIECES AUTO	29	25	26	20	12	8
MC ASSISTANCE, CONSEIL, VENTE A DISTANCE (MC4)	-	-	1	-	8	-
TOTAL	1905	2126	2117	2075	1918	1734

Source : Rectorat, conseil régional, DRAAF



Une proportion de « parcours linéaires » relativement conforme à la moyenne régionale

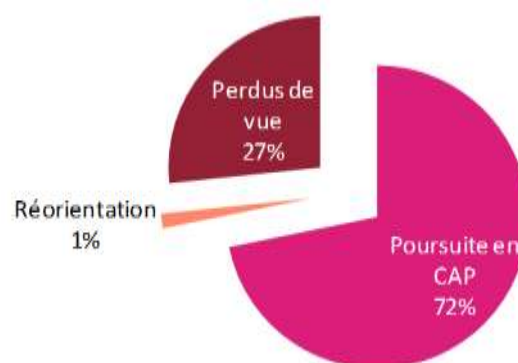
Dans le cadre des travaux réalisés par l'Observatoire de la voie professionnelle du Gip Alfa Centre, il est désormais possible de suivre le parcours de formation des inscrits en première année de bac pro (seconde pro) ou en première année de CAP jusqu'à leur insertion professionnelle. Le suivi de parcours est effectué à partir des effectifs entrés en 2009.

Parmi les jeunes inscrits en première année de CAP dans le domaine de formation Commerce, 72% ont poursuivi leur parcours de formation sur les deux années. Ce niveau est similaire à celui de la moyenne régionale (72,9% en moyenne tous CAP confondus).

- La moyenne d'âge des élèves inscrits est de 16,6 ans et la part des filles est très élevée puisqu'elle atteint 73%.
- Les sortants de troisième représentent 46% des jeunes entrants en CAP en 2009 et 72 % poursuivent leur parcours en CAP sur deux ans.
- Les sortants de SEGPA-IME représentent 18% des jeunes entrants en CAP en 2009. 81 % poursuivent leur parcours en CAP sur deux ans.
- Les apprentis représentent 58% des jeunes entrants en CAP en 2009. 81% poursuivent

leur parcours en CAP sur deux ans. A l'issue du CAP, 16,5% des inscrits en 2009 poursuivent leur formation en BAC PRO ou Brevet professionnel en 2011.

Graph 26– Parcours type de formation pour les inscrits en CAP dans le domaine Commerce sur la période 2009-2010



Source : ORFE – Observatoire de la voie professionnelle

Parmi les jeunes inscrits en seconde professionnelle à la rentrée 2009 dans un BAC Pro du domaine Commerce, 70% ont poursuivi leur parcours de formation sur les deux années. Ce niveau est légèrement supérieur à la moyenne régionale (68% en moyenne tous bacs pro confondus).

- Globalement, 12 % des jeunes sont « perdus de vue » après la première année de Bac et 10% après la seconde année (niveau de la certification intermédiaire).
- La moyenne d'âge de ces élèves inscrits est de 16,1 ans et ils sont majoritairement de sexe féminin (61,2%).
- Les sortants de 3ème représentent 73% de ces jeunes entrants en 2009. En outre, il est à

noter que ces formations se font majoritairement sous statut scolaire (87% des inscrits en 2009).

Graph 27– Parcours type de formation pour les inscrits en BAC PRO Vente sur la période 2009-2010



Source : ORFE – Observatoire de la voie professionnelle



La formation continue à destination des demandeurs d'emploi

Dans le cadre de la formation continue, 6 formations sont disponibles en région Centre, à savoir 9 titres professionnels, 3 titres RNCP et 1 titre homologué.

Formation de niveau V :

- TP Employé commercial en magasin

Formation de niveau IV :

- TP Conseiller relation client à distance
- TP Vendeur conseiller sport
- TP Commercial
- TP Vendeur spécialisé en magasin
- TP Vendeur conseil en magasin
- TP Vendeur conseiller commercial

Formation de niveau III :

- TP manager d'univers marchand
- TP négociateur technico-commercial
- Titre RNCP Attaché commercial
- Titre RNCP gestionnaire d'unité commerciale, option spécialisée
- Titre RNCP gestionnaire d'unité commerciale, option généraliste

- Titre homologué gestionnaire d'unité commerciale et de distribution

Cart 04– Répartition des établissements de formation continue



Source : Base Offres du Gip Alfa Centre



5 › Développement Durable

La transition écologique implique pour de nombreux métiers une évolution des activités, des pratiques professionnelles et des compétences mobilisées. Ces évolutions peuvent avoir pour origine les attentes de la société et des consommateurs, l'émergence de nouveaux modèles économiques, des exigences réglementaires ou normatives, des développements technologiques ou encore des démarches volontaires de certification environnementale ou en lien avec la responsabilité sociétale d'entreprise (RSE).

Dans le secteur du commerce de détail non alimentaire tel que défini dans cette étude, les

principaux métiers identifiés sont caissiers de magasin, vendeurs non spécialisés, vendeurs en habillement et articles de sport, employés de libre-service et magasiniers, chefs petite surface de vente (salariés), préparateurs en pharmacie, maîtrise exploitation magasins de vente ... Parmi eux, aucune profession verte ou verdissante n'est identifiée. Il n'existe pas non plus de formations initiales professionnelles liées à l'environnement. Toutefois, des évolutions sociétales liées aux comportements des consommateurs influent sur les pratiques responsables dans le commerce de détail non alimentaire.

Vers un développement du commerce de proximité ...

La hausse du prix de l'énergie contribue à modifier les comportements d'achat des consommateurs, moins enclins à se déplacer vers des espaces commerciaux excentrés en raison des coûts élevés des déplacements et des temps de transport. Par ailleurs, les phénomènes démographiques comme le vieillissement de la population et la réduction de la taille des ménages, devrait également inciter à

privilégier la proximité et la praticité. Les préférences des consommateurs évoluent pour des formats de magasins à la fois plus conviviaux et plus accessibles.

A ces évolutions sociétales viennent s'ajouter une volonté politique de redynamiser les centres villes en réintégrant le commerce, pour qu'il devienne source de vitalité, d'innovation, de citoyenneté et de valeur économique.

... et une meilleure prise en compte des enjeux environnementaux

On assiste à une importance croissante des enjeux liés au respect de l'environnement (suppression des sacs plastiques, ...), au recyclage des déchets, aux modes de stockage et de transport des marchandises, au développement de la proximité. La prise en compte des enjeux du développement durable se retrouve également dans le merchandising et les stratégies commerciales. Cela est surtout vrai dans la grande distribution, où des postes de correspondants responsables du développement durable existent déjà dans certaines enseignes.

Chez les détaillants non alimentaires du commerce de détail, il semble que le niveau de connaissance sur le développement durable soit plus faible que dans les autres secteurs. Selon une enquête menée par la CCI de Seine-et-Marne auprès de chefs d'entreprises, seuls 66 % savent ce que revêt la notion de développement durable, contre 74 % tous secteurs confondus. **« Les professionnels ne prenant pas en considération le développement durable dans l'organisation de leur entreprise évoquent, comme raison principale, le manque d'information (à hauteur de 45 %). Le manque d'incitation (38 %) et le manque d'accompagnement (37 %) complètent les principaux arguments avancés par les chefs d'entreprises du département. »**



Sur le long terme, les stratégies développées devront anticiper les évolutions des comportements d'achats des consommateurs par rapport aux critères environnementaux. Il faudra aussi repenser les pratiques professionnelles, en

intégrant de manière transversale les contraintes liées au respect de l'environnement, à tous les niveaux (packaging, logistique, transport, coût de l'énergie, gestion et récupération des déchets et emballages, ...).

« La **Confédération des Commerçants De France** regroupe actuellement 14 organisations professionnelles nationales, régionales ou groupements de commerçants indépendants représentant plus de 100 000 entreprises du commerce de détail alimentaire et non alimentaire sur l'ensemble du territoire, principalement des PME-TPE. »

La Confédération défend avec vigueur l'idée que le commerce indépendant et de proximité constitue aujourd'hui un réel choix de société ; ce choix déterminera la physionomie de nos villes et donc notre qualité de vie au quotidien. Elle milite aujourd'hui pour :

- Respecter et faire respecter une saine et loyale concurrence, en modifiant la loi régissant le commerce en France
 - Contribuer au développement durable du commerce alimentaire et non alimentaire.
 - Préserver un choix de société et la pérennité des « gens de métiers » que sont les commerçants de France. »
- Pour en savoir plus : <http://www.commerçants-de-france.org/>

« Certaines fédérations du commerce de détail et de la distribution ont pris des mesures visant à protéger l'environnement. Par exemple, la **Fédération des entreprises du Commerce et de la Distribution (FCD)** s'est engagée à augmenter la vente de lampes à basse consommation et celle de produits bio tout en réduisant les emballages. Il est notamment prévu de favoriser la consommation de produits alimentaires bio, dont les ventes ont augmenté de 20 % en 2008 contre 15 % prévus initialement par la fédération.

Les distributeurs se fixent également comme objectif d'optimiser les conséquences de leurs propres activités sur l'environnement, en améliorant l'efficacité énergétique des magasins et des systèmes de froid, en développant les énergies renouvelables et la récupération d'énergie, en réduisant les émissions de gaz à effet de serre liées au transport et en veillant à une meilleure intégration des bâtiments commerciaux dans les paysages. Mais il est difficile de dégager des éléments de prospective, car les effets d'annonce et déclarations d'intention sont aujourd'hui plus visibles que l'évolution réelle des comportements. »

- Pour en savoir plus : « ENTREPRISES ET CADRES DU SECTEUR DU COMMERCE DE DÉTAIL ET DE LA DISTRIBUTION »
[Les Référentiels des métiers cadres sont une publication de l'APEC.](#)



Project

Deputy

Ce dernier, basé sur un calcul simplifié, a pour objectif d'identifier les futurs besoins de recrutement d'un secteur d'activité, en s'appuyant à la fois sur différentes tendances économiques, chacune caractéristique d'une temporalité significative, ainsi que des flux de renouvellement de la main d'œuvre en activité.

- 2001 / 2005 : période de croissance économique molle
- 2005 / 2007 : période de croissance franche
- 2007 / 2012 : période de crise
- 65 ans : âge de départ à la retraite

L'analyse du potentiel de créations nettes d'emplois dans le secteur du commerce à horizon 2025, laisse apparaître un fort impact de la conjoncture économique. En effet, en cas de croissance « molle » ou de scénario de réelle reprise économique (telle que celle constatée entre 2005 et 2007), le secteur continuera à créer des emplois. Seul un contexte de repli économique risque d'entraîner des destructions d'emploi dans ce secteur.

Les flux de départs à la retraite pour les salariés de plus de 65 ans devraient se traduire par des besoins positifs de main d'œuvre. Ainsi, même si l'ensemble des postes n'est pas systématiquement renouvelé, le rythme des départs devrait malgré tout se traduire par un volume de recrutement très significatif.

[illegible][illegible]

Des besoins de recrutement positifs à horizon 2025

Les besoins de recrutement à venir se définissent comme la somme des créations nettes d'emplois (emploi en 2025 - emploi en 2009) et des départs en retraite à horizon 2025. Ainsi, dans tous les cas de figures, à savoir un contexte de reprise franche de la croissance en région Centre, un contexte de reprise molle ou un contexte de crise, le secteur se caractérise par des besoins positifs en recrutement. L'enjeu pour

le secteur est ainsi d'anticiper ces besoins de main d'œuvre et de compétences dans les prochaines années en mobilisant les passerelles entre métiers et en développant des trajectoires professionnelles attractives. Le secteur devra également traiter certains de ses problèmes spécifiques, comme la précarité des emplois, leur faible qualification et leur caractère saisonnier. Les métiers qui devraient faire l'objet des recrutements les plus nombreux sont la maîtrise des magasins et intermédiaires du commerce et les vendeurs.

Graph 31 – Projection d'emploi = Besoins en recrutement à horizon 2025 (GZ : Commerce et réparation)

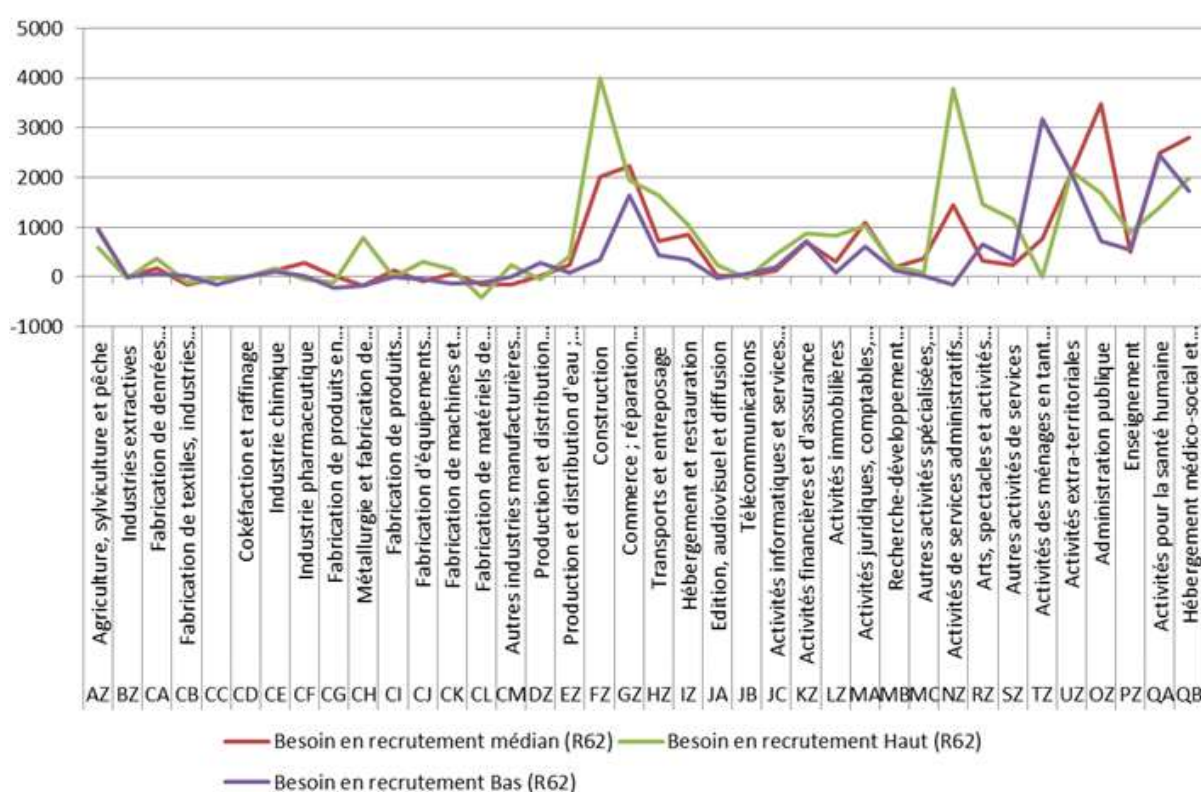


Table des illustrations

Tab 01 - Périmètre de l'analyse statistique	3
Tab 02 – Répartition des établissements par secteur d'activité	5
Cart 01 - Localisation des établissements du secteur, par zones d'emploi	5
Tab 03 - Principaux établissements employeurs	6
Graph 01 – Ventilation des établissements par tranche d'effectifs et par activité	6
Graph 02– Evolution du nombre d'établissements du secteur « Commerce de détail non alimentaire »	7
Tab 04 - Répartition de l'emploi salarié par activités	10
Graph 03 – Répartition de l'emploi salarié du secteur selon la catégorie socio-professionnelle	11
Graph 04 – Répartition de l'emploi salarié du secteur par tranche d'âge	11
Graph 05 – Répartition de l'emploi salarié du secteur par types de contrat	11
Graph 06 – Evolution de l'emploi salarié du secteur entre 2008 et 2013 – Indice base 100 = 2008	12
Tab 05 – Principales familles d'activités professionnelles associées au secteur du commerce non alimentaire	13
Tab 06 – Principales PCS du secteur commerce non alimentaire	13
Graph 07 – Répartition du nombre de salariés par sexe	14
Tab 07 – Répartition du nombre de salariés par PCS	14
Graph 08 – Répartition du nombre de salariés par tranches d'âge	14
Graph 09 – Répartition du nombre de salariés par type de contrat de travail	14
Tab 08 – Répartition du nombre de salariés par PCS	15
Graph 10 – Répartition du nombre de salariés par sexe	15
Graph 11 – Répartition du nombre de salariés par tranches d'âge	15
Graph 12 – Répartition du nombre de salariés par type de contrat de travail	15
Tab 09 – Répartition du nombre de salariés par PCS	16
Graph 13 – Répartition du nombre de salariés par sexe	16
Graph 14 – Répartition du nombre de salariés par tranches d'âge	16
Graph 15 – Répartition du nombre de salariés par type de contrat de travail	16
Source : Insee RP 2012	16
Graph 16 - Evolution de la DEFM cat ABC issue du secteur (indice base 100 = 2010)	17
Tab 10 – Caractéristiques de la DEFM cat ABC issue du secteur	17
Graph 17 – Evolution du nombre d'OEE	18
(indice base 100 = 2010)	18
Graph 18– Evolution du nombre de DEE	18
(indice base 100 = 2010)	18
Graph 19 – Evolution du nombre OEE et DEE dans le secteur du commerce de détail	19
Graph 20 - Evolution de la DEFM cat A et ABC de la FAP « vendeurs »	20
Tab 11 – Caractéristiques de la DEFM cat ABC de la FAP « vendeurs »	20
Graph 21 – Evolution des OEE et des DEE chez les vendeurs	21
Tab 12 – OEE et DEE des principales ROME associées à la famille d'activité « vendeurs »	21
Graph 22 - Evolution de la DEFM ABC	22
Tab 13 – Caractéristiques de la DEFM cat ABC de la FAP « caissiers et employés de libre-service »	22
Graph 23 – Evolution des OEE et des DEE chez les caissiers et employés de libre-service	23
Graph 24 - Evolution de la DEFM ABC	24
Tab 15 – Caractéristiques de la DEFM cat ABC de la FAP « maîtrise des magasins et intermédiaires du commerce »	24
Graph 25 – Evolution des OEE et des DEE dans la maîtrise des magasins et les intermédiaires du commerce	25
Cart 02– Répartition des établissements de formation initiale	26
Cart 03– Répartition des établissements de formation initiale	26



Tab 17– Répartition des établissements de formation du domaine de formation « métiers de bouche »	26
Tab 18– Répartition du nombre d'élèves inscrits par diplômes	29
Tab 19– Répartition du nombre d'apprentis par diplômes	29
Graph 26– Parcours type de formation pour les inscrits en CAP dans le domaine Commerce sur la période 2009-2010	30
Graph 27– Parcours type de formation pour les inscrits en BAC PRO Vente sur la période 2009-2010	30
Graph 28– Parcours type de formation pour les inscrits en BAC Pro Commerce sur la période 2009-2011	Erreur !
Signet non défini.	
Cart 04– Répartition des établissements de formation continue	31
Graph 29 – Créations nettes d'emplois à horizon 2025 (GZ : Commerce et réparation)	34
Graph 30 –Volume de départs à la retraite 65 ans et plus, à horizon 2025 GIZ : Commerce et réparation)	34
Graph 31 – Projection d'emploi = Besoins en recrutement à horizon 2025 (GZ :Commerce et réparation)	35



OEE (Offres d'emplois enregistrées) :

Pôle emploi collecte des offres d'emploi auprès des entreprises. Les offres collectées par Pôle emploi publiées ici sont classées suivant deux types :

- les offres d'emploi durable, pour des contrats de plus de six mois.
- les offres d'emploi non durable, pour des contrats de six mois ou moins.

Les rapprochements entre les offres et les demandes d'emploi doivent être faits avec précaution dans la mesure où une partie des besoins de recrutement des entreprises ne donne pas lieu au dépôt d'une offre auprès de Pôle Emploi et ce dans des proportions qui peuvent varier selon la qualification de l'emploi, le secteur d'activité ou la taille de l'entreprise.

DEE (Demandes d'emplois enregistrées) :

"Les flux d'entrées et de sorties des listes sont présentés suivant différents motifs.

Parmi les motifs d'entrée :

- les premières entrées correspondent aux cas où la demande d'emploi est enregistrée alors que la personne se présente pour la première fois sur le marché du travail, notamment lorsqu'elle vient d'achever ses études ou lorsqu'elle était auparavant inactive ;
- le motif de reprise d'activité comprend à la fois le cas où le demandeur d'emploi cherche à reprendre une activité après une interruption d'au moins six mois et, depuis octobre 2005, les cas où l'entrée sur les listes de Pôle emploi a lieu suite à une sortie de stage ou à une fin de congé maladie ou maternité ;
- les autres cas recouvrent des situations ne correspondant à aucune autre ventilation, y compris les entrées pour rupture conventionnelle de CDI.

Taux de tension : rapport des OEE sur les DEE. On considère qu'un taux de tension supérieur à 0,8 traduit des difficultés de recrutement sur le métier considéré (c'est-à-dire une offre pour 1,25 demande ou 4 offres pour moins de cinq demandes).

Taux de dépendance :

Nombre d'établissements dont le siège est situé hors région Centre rapporté au nombre total d'établissements du secteur

Métier vert :

Un métier vert est un métier dont la finalité et les compétences mises en œuvre contribuent à mesurer, prévenir, maîtriser, corriger les impacts négatifs et les dommages sur l'environnement. Le métier vert peut être nouveau ou être référencé depuis longtemps. Il peut être amené à s'exercer dans tous les secteurs d'activité.

Métier verdissant :

Il s'agit de métiers dont la finalité n'est pas environnementale, qui intègrent de nouvelles « briques de compétences » pour prendre en compte de façon significative et quantifiable la dimension environnementale dans le geste métier.

DEFM (Demandeurs d'emploi en fin de mois) :

La notion de demandeurs d'emploi inscrits à Pôle emploi est une notion différente de celle de chômeurs au sens du Bureau international du travail (BIT) : certains demandeurs d'emploi ne sont pas chômeurs au sens du BIT et inversement certains chômeurs ne sont pas inscrits à Pôle emploi.

Attention : au-delà des évolutions du marché du travail, différents facteurs peuvent affecter les données relatives aux demandeurs d'emploi : modification du suivi et de l'accompagnement des demandeurs d'emploi, comportement d'inscription des demandeurs d'emploi (allongement de l'âge à la retraite, disposition relative au RSA)...

Catégorie A : demandeurs d'emploi tenus de faire des actes positifs de recherche d'emploi, sans emploi ;

Catégorie B : demandeurs d'emploi tenus de faire des actes positifs de recherche d'emploi, ayant exercé une activité réduite courte (i.e. de 78 heures ou moins au cours du mois) ;

Catégorie C : demandeurs d'emploi tenus de faire des actes positifs de recherche d'emploi, ayant exercé une activité réduite longue (i.e. de plus de 78 heures au cours du mois).



Niveaux de formation :

Niveau VI et V bis : sorties en cours de 1er cycle de l'enseignement secondaire (6ème à 3ème) ou abandons en cours de CAP ou BEP avant l'année terminale.

Niveau V : sorties après l'année terminale de CAP ou BEP ou sorties de 2nd cycle général et technologique avant l'année terminale (seconde ou première).

Niveau IV : sorties des classes de terminale de l'enseignement secondaire (avec ou sans le baccalauréat). Abandons des études supérieures sans diplôme.

Niveau III : sorties avec un diplôme de niveau Bac + 2 ans (DUT, BTS, DEUG, écoles des formations sanitaires ou sociales, etc.).

Niveaux II et I : sorties avec un diplôme de niveau supérieur à bac+2 (licence, maîtrise, master, DEA, DESS, doctorat, diplôme de grande école).

PCS (source Insee)

La nomenclature des professions et catégories socioprofessionnelles dite PCS a remplacé, en 1982, la CSP. Elle classe la population selon une synthèse de la profession (ou de l'ancienne profession), de la position hiérarchique et du statut (salarié ou non).

Elle comporte trois niveaux d'agrégation emboîtés :

- les groupes socioprofessionnels (8 postes)
- les catégories socioprofessionnelles (24 et 42 postes)
- les professions (486 postes)

FAP (source DARES – CEREQ)

La refonte en 2003 des PCS par l'Insee a rendu nécessaire la construction d'une nouvelle nomenclature des « familles professionnelles » appelée FAP-2003. Celle-ci intègre les changements apportés par la nouvelle PCS-2003, et gagne en précision et en homogénéité. Elle reste tout de même proche de la version précédente. Ainsi, les 22 domaines professionnels sont maintenus, même si leurs contours ne sont pas exactement les mêmes. La FAP-2003 comporte 86 Familles Professionnelles regroupées (au lieu de 84) et 237 familles Professionnelles détaillées (au lieu de 224).

Domaines professionnels (source DARES – CEREQ)

Les domaines professionnels sont des regroupements de métiers (FAP). Le premier caractère du code des familles professionnelles représente le domaine professionnel. Ces domaines, au nombre de 22, ne doivent pas être confondus avec les secteurs d'activité économiques même si les intitulés sont parfois voisins. Il s'agit de l'activité des individus et non celle des entreprises dans laquelle ils travaillent sauf cas particulier comme le personnel du domaine (P) de la « fonction publique, professions juridiques ».

NAF (source Insee)

La Nomenclature d'Activité Française révision 2 (NAF rév. 2, 2008) est la nomenclature statistique nationale d'activités qui s'est substituée depuis le 1^{er} janvier 2008 à la NAF rév. 1 datant de 2003. Pour chaque code NAF, un lien avec la CPF, classification des Produits Française, permet de visualiser les codes et intitulés des produits associés à chaque activité et d'accéder à l'ensemble de la CPF rév. 2.

NA (source Insee)

La Nomenclature Agrégée se substitue à la NES, Nomenclature Economique de Synthèse, qui ne permettait pas de faire des comparaisons internationales.

ROME (source Pôle emploi)

La nomenclature ROME est utilisée pour classer les offres et demandes d'emploi. Elaborée en 1993 à partir d'une architecture en arborescence, la nomenclature ROME est structurée en 22 catégories professionnelles, 61 domaines professionnels, 466 emplois/métiers.

Pour plus d'informations, un dictionnaire des données est disponible sur le site ORIOM (<http://www.oriom-centre.org>)

