
Branche Import-Export et commerce international

GPEC pour le métier de commercial

Rapport final janvier 2026

Sommaire

Introduction

P.3

1. Quel état des lieux de la situation actuelle des salariés dans le métier de commercial de la branche import-export ?

P.9

2. Comment évoluent les besoins en emplois et compétences du technicien SAV pour répondre aux enjeux à 5 ans ?

P.28

3. Quelle adéquation de l'offre de formation existante au regard des besoins prospectifs

p.42

4. Synthèse sur le métier de commercial dans la branche import export

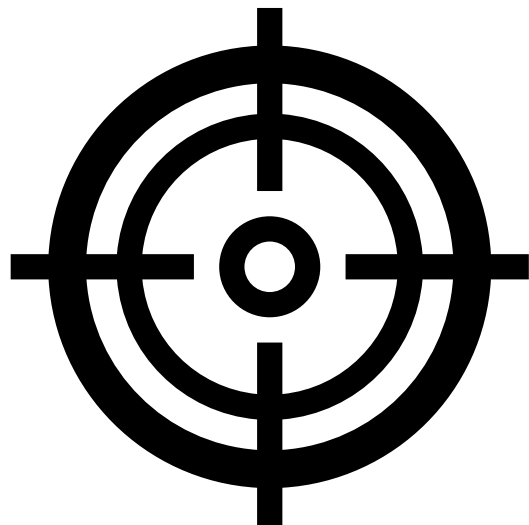
p.45

Annexes

P.53

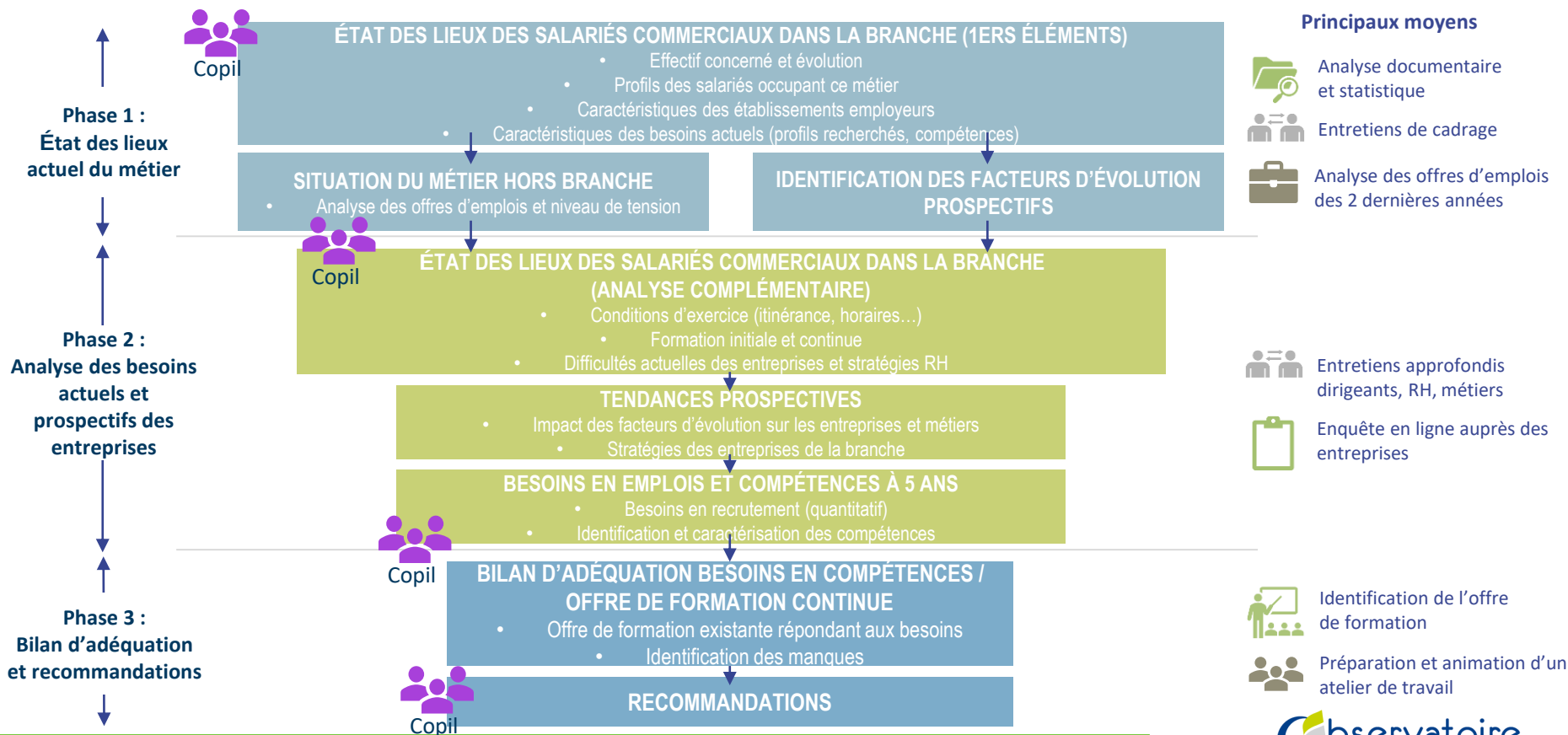
Introduction

Rappel des objectifs et des moyens d'intervention ; périmètre du métier de commercial dans la branche import export



- Réaliser un **état des lieux des salariés actuels** de la branche sur ce métier
- **Identifier les grandes transformations** actuelles et à venir et leurs impacts sur le métier
- Caractériser les besoins futurs en **compétences (techniques et comportementales)**
- Projeter les besoins en **emplois et recrutements à 3 et 5 ans**
- Préciser les **besoins en formation** des entreprises pour adapter les compétences des commerciaux
- **Proposer des recommandations opérationnelles** à la branche

La démarche méthodologique d'ensemble

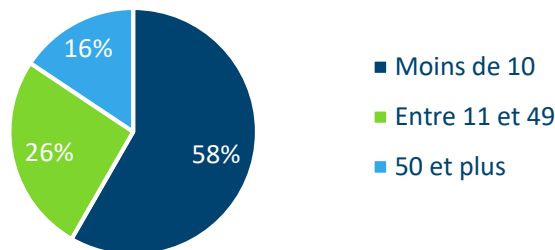


Les moyens mis en œuvre – 136 répondants à l'enquête en ligne

Enquête réalisée du 10/06 au 19/09

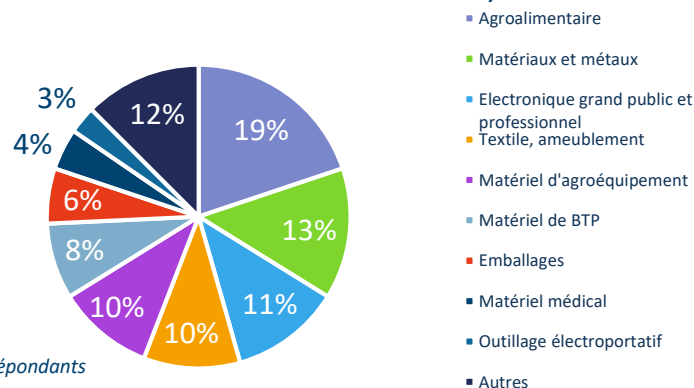
Sources : enquête en ligne, retraitements Katalyse

RÉPARTITION DES ENTREPRISES RÉPONDANTES, PAR TAILLE



136 répondants

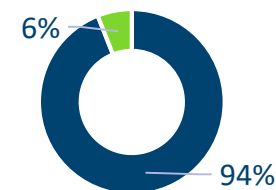
RÉPARTITION DES ENTREPRISES RÉPONDANTES, PAR ACTIVITÉ



136 répondants

- 128 répondants avec des commerciaux représentant près de 1 550 commerciaux

PART DES ENTREPRISES DISPOSANT DE COMMERCIAUX



136 répondants

■ Oui ■ Non

Total répondants	
Nombre répondants avec commerciaux	128
Effectif total de notre échantillon	5 245
Effectif Commerciaux de notre échantillon	1 550*

* soit 12% de l'effectif total de commerciaux de la branche

Les moyens mis en œuvre – 7 entretiens réalisés

Activité	Fonction
Gros matériel agricole	DRH
Équipements d'impression	Ingénieur commercial
Équipements industriels divers	Ingénieur commercial
Outillage électroportatif	RRH
Équipements d'entretien d'espaces verts	DRH
Matériel de BTP	Manager des ventes

Les métiers de commercial intégrés dans l'étude

(Métiers issus de la cartographie des métiers de la branche – Perspectives commerce)

■ Management des ventes BtoB

- Directeur commercial BtoB
- Directeur des ventes
- Directeur développement commercial
- Directeur grands comptes
- Responsable des ventes

■ Vente BtoB

- Assistant commercial
- Commercial sédentaire
- Ingénieur commercial
- Ingénieur commercial projet
- Responsable commercial grands comptes
- Technico-commercial itinérant

■ Commerce pièces détachées

- Assistant commercial pièces détachés
- Commercial pièces détachées
- Directeur commercial pièces détachées

1. Quel état des lieux de la situation actuelle des salariés dans le métier de commercial de la branche import-export ?

- Profil des commerciaux aujourd'hui dans la branche
- Difficultés actuelles et stratégies RH

Nombre de commerciaux dans la branche Import Export

Près de 13 500 commerciaux dans la branche en 2024, un effectif en hausse

Sources : Données DSN 2018 & 2022, Enquête en ligne, retraitements Katalyse

- **Deux approches** pour estimer le nombre de commerciaux dans la branche import-export

1 • **Estimation « statistique »** : réalisée à partir des données INSEE (Base Tous Salariés) permettant de disposer de données fiables et comparables avec d'autres branches professionnelles. Sélection de « Professions et Catégories socioprofessionnelles » soumises aux partenaires sociaux et entreprises (voir Annexe). Données 2022 retraitées via application d'un taux de croissance constaté de 4 % par an pour les commerciaux (entre 2018 et 2022)

2 • **Estimation via les investigations conduites** : Nombre de commerciaux dans les entreprises interrogées, rapportés à l'effectif global de l'échantillon, soit environ 29,5 % des effectifs des répondants. Application de ce taux à l'estimation des salariés de la branche en 2024, en appliquant le taux de croissance constaté entre 2018 et 2022 (1,2 %) soit environ 14 000 commerciaux

3 Un nombre estimé par Katalyse de **13 000 à 14 000 commerciaux** dans la branche import-export soit environ 28 % des effectifs de la branche

1	Commerciaux branche
Estimation 2022	11 960
Estimation 2024	12 940

2	Total répondants
Nombre répondants avec Commerciaux	128
Effectif Commerciaux dans les entreprises interrogées	1 550 (29,5 % de l'échantillon)

3	Estimation Katalyse
Nombre de Commerciaux	13 500

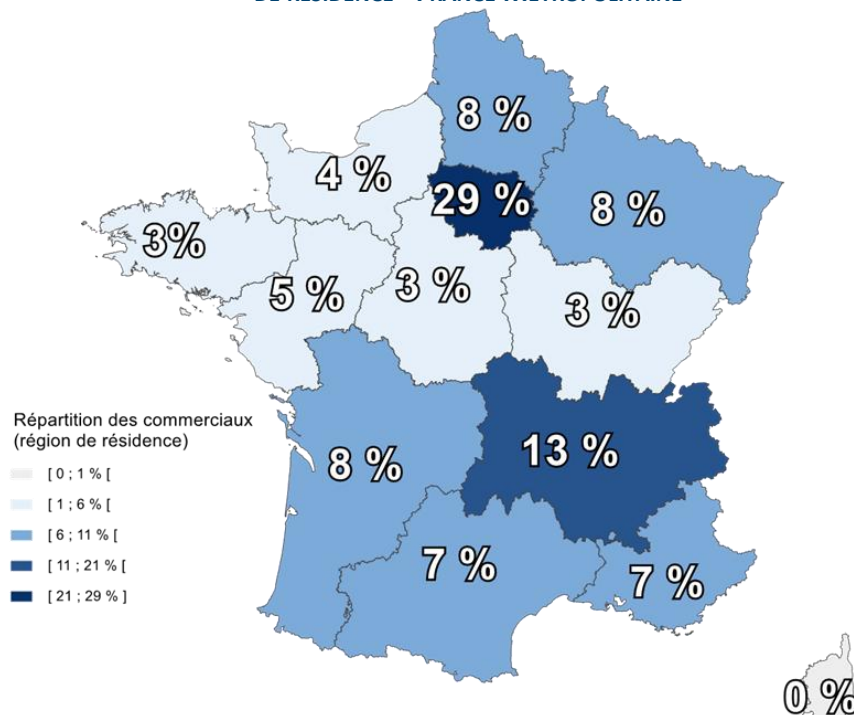
Répartition des commerciaux par lieu de résidence

Des commerciaux répartis sur un quart nord-est et une moitié sud de la France

Sources : Données DSN 2022, retraitements Katalyse, cartographie Cartes&Données

- Les données analysées ici concernent la localisation des commerciaux selon leur lieu de résidence et non selon leur lieu de travail. En effet dans nombre d'entreprises, les effectifs commerciaux sont centralisés au siège sans que cela ne corresponde à leur localisation géographique réelle.
- Concentration des effectifs commerciaux (près de 66 %) dans 5 régions : Île-de-France (29 %) ; Auvergne-Rhône-Alpes (13 %) ; Nouvelle-Aquitaine (8 %) ; Hauts-de-France (8 %) et Grand Est (8 %)
- Répartition légèrement plus homogène des commerciaux sur le territoire métropolitain en comparaison avec l'ensemble des salariés de la branche**, localisés à 33 % en Île-de-France et à 12 % en Auvergne-Rhône-Alpes
 - implantation des fonctions supports au sein des sièges d'établissements, situés notamment en région parisienne
 - « maillage » plus fin du territoire de la part des effectifs commerciaux, sur le terrain

RÉPARTITION DES COMMERCIAUX DE LA BRANCHE PAR RÉGION DE RÉSIDENCE - FRANCE MÉTROPOLITAINE



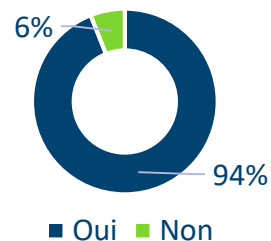
Commercial : un **profil incontournable** au sein des entreprises de la branche

Sources : enquête en ligne, retraitements Katalyse

- La **quasi-totalité des entreprises de la branche commerce international / import-export emploient des commerciaux.**
- Parmi les entreprises qui ne disposent pas de commerciaux, on identifie :
 - Les sociétés de courtage international (ex. vins, emballages)
 - Les sociétés d'intermédiation de produits divers (ex. téléphonie)
 - Les sociétés d'accompagnement à l'export
- Ces structures partagent des caractéristiques communes : il s'agit de petites entreprises, généralement de moins de 10 salariés, dont plus de la moitié comptent moins de 5 salariés. Leur positionnement est celui d'agents, mandataires ou courtiers, c'est-à-dire qu'elles assurent déjà elles-mêmes la fonction d'intermédiation commerciale, ce qui limite le recours à des salariés dédiés.
- Quand les entreprises intègrent des commerciaux, ils représentent en moyenne 29% des effectifs. Avec une **grande diversité de situations**, puisqu'ils représentent selon les entreprises 5 à 100% des effectifs de l'entreprise.

RAPPEL : PART DES ENTREPRISES DISPOSANT

DE COMMERCIAUX 136 répondants



Dans les entreprises de la branche qui emploient des commerciaux

Les commerciaux
représentent en
moyenne
29 % des effectifs

La part de commerciaux
dans les effectifs totaux
est comprise entre
5 % et 100 %

Profil des entreprises de la branche ayant des commerciaux

Un métier concentré dans les plus grands établissements, mais incontournable en TPE

Sources : enquête en ligne, retraitements Katalyse

Rappel de l'échantillon de répondants

Nombre répondants avec commerciaux	128
Effectif total de notre échantillon	5 245
Effectif Commerciaux de notre échantillon	1 550

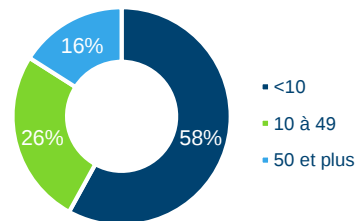
Le métier de commercial constitue un pilier dans les TPE, où il représente une part très élevée des effectifs, mais il est en réalité exercé majoritairement dans les grandes entreprises, qui concentrent l'essentiel des emplois commerciaux au sein d'organisations plus structurées.

- Dans les TPE (<10 salariés), la fonction commerciale représente 67 % des effectifs, traduisant une dépendance directe de l'activité à la prospection et à la vente.
- Les grandes entreprises (50 salariés et plus) constituent les principaux employeurs : elles concentrent 70 % des commerciaux du secteur, malgré un poids relatif plus faible (24 % des effectifs)



Profil type des entreprises

NOMBRE D'ENTREPRISES AYANT DES COMMERCIAUX PAR TAILLE D'EFFECTIFS



136 répondants



Effectif moyen : 39 salariés

Taille des établissements (effectifs)	Part moyenne de Commerciaux	Répartition des Commerciaux
<10	61 %	12 %
10 à 49	37 %	19 %
50 et plus	24 %	70 %

Profil des entreprises de la branche ayant des commerciaux

Environ 40 % des commerciaux évoluant dans l'électronique

Sources : enquête en ligne, retraitements Katalyse

Secteurs	Part de commerciaux dans le secteur	Répartition des commerciaux de la branche
Matériel de BTP	58 %	2 %
Outillage électroportatif	38 %	4 %
Autres	36 %	13 %
Textile, ameublement	35 %	3 %
Agroalimentaire	34 %	8 %
Electronique grand public et professionnel	33 %	41 %
Matériel d'agroéquipement	28 %	10 %
Matériaux et métaux	26 %	6 %
Matériel médical	19 %	11 %
Emballages	17 %	3 %

- L'**électronique grand public et professionnel** apparaît comme le principal employeur de commerciaux (41 % du total), avec une intensité élevée (33 % des effectifs). Trois autres secteurs pèsent chacun autour de 10 % :
 - l'**agroalimentaire**, marqué par une forte orientation terrain (34 % des effectifs),
 - l'**agroéquipement**, davantage tourné vers des marchés B2B techniques (28 %),
 - le **matériel médical**, où la fonction reste plus restreinte (19 %) concentrée sur la gestion de comptes stratégiques.
- Les autres secteurs contribuent plus marginalement. Le **matériel de BTP** et l'**outillage électroportatif** se distinguent par une intensité commerciale élevée (58 % et 38 %), mais sur de faibles volumes (2 % et 4 % de la branche).
- À l'inverse, les **emballages** et les **matériaux et métaux** affichent une intensité plus faible (17 % et 26 %), traduisant une fonction davantage centrée sur la contractualisation long terme et les négociations industrielles.

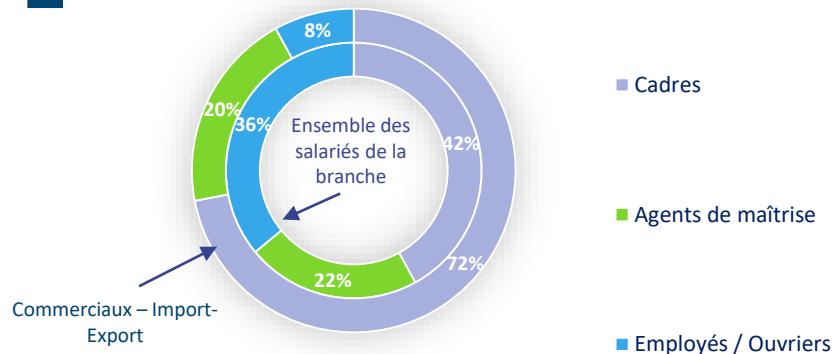
Profil des commerciaux dans les entreprises de la branche

Des commerciaux principalement au statut Cadre et en CDI

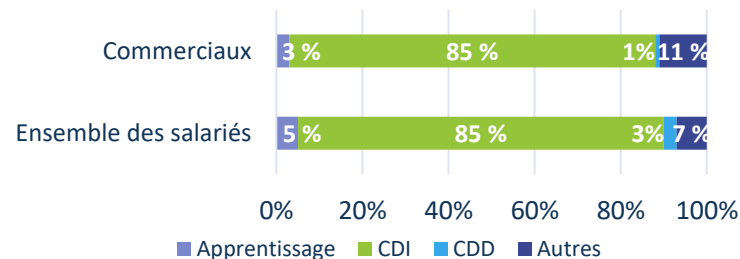
Sources : Données DSN 2022, retraitements Katalyse



RÉPARTITION DES SALARIÉS ET DES COMMERCIAUX DE LA BRANCHE PAR CATÉGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE



RÉPARTITION DES SALARIÉS ET DES COMMERCIAUX DE LA BRANCHE PAR TYPE DE CONTRAT

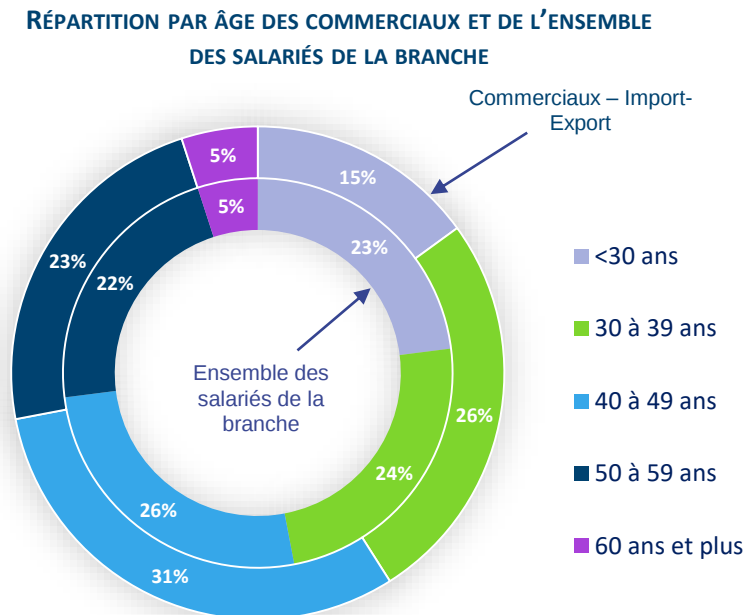


- Près de $\frac{3}{4}$ des salariés commerciaux de la branche import-export ont un statut de Cadres (72 %), une proportion près de 2x plus élevée qu'à l'échelle de l'ensemble des salariés
- À l'image des salariés de la branche, une majorité des commerciaux en CDI (85 %), part encore plus importante pour les profils cadres (97 %)

Profil des commerciaux dans les entreprises de la branche

Des commerciaux plus âgés, mais un renouvellement des effectifs assurés

Sources : données DSN 2022, retraitements Katalyse



- Malgré une répartition relativement homogène des effectifs de salariés commerciaux par tranche d'âge, ceux-ci demeurent légèrement plus âgés (42,2 ans de moyenne d'âge) que dans le reste de la branche (40,7 ans en moyenne)
- Une part de salariés de moins de 30 ans significativement inférieure à celle constatée au niveau de la branche (8 points de moins), illustrant les attentes des entreprises de profils plus expérimentés
- Toutefois la part des +50 ans a légèrement diminué entre 2018 et 2022 (passant de 32 % à 28 %) signe d'un **renouvellement des effectifs globalement assuré** sur les 5 dernières années (nombre stable de salariés de +50 ans en valeur absolue)

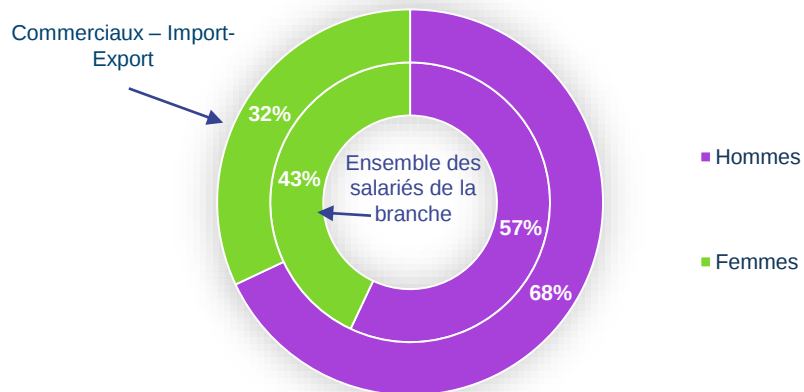
Profil des commerciaux dans les entreprises de la branche

Un métier de commercial très largement masculin

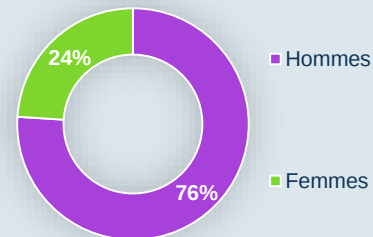
Sources : données DSN 2022, retraitements Katalyse

RÉPARTITION PAR SEXE DES COMMERCIAUX ET DE L'ENSEMBLE

DES SALARIÉS DE LA BRANCHE



ZOOM SUR LES CADRES COMMERCIAUX DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES



- Effectifs commerciaux **largement plus masculins qu'en moyenne** (68 %) **dans la branche** (qui compte 57 % de salariés masculins)
- Une proportion relativement plus élevée d'hommes (76 %) sur la profession de Cadres dans les petites et moyennes entreprises, dont les volumes sont les plus importants (cf. détails en annexes)

Profil des commerciaux dans les entreprises de la branche

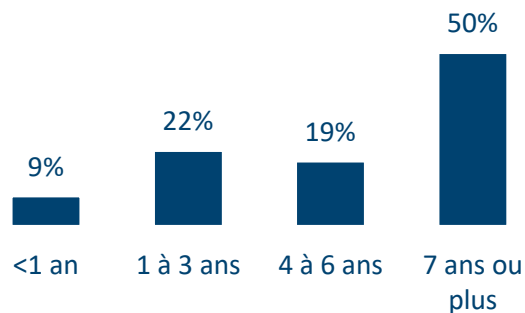
Des effectifs commerciaux à l'ancienneté élevée

Sources : enquête en ligne, entretiens, retraitements Katalyse

RÉPARTITION PAR ANCIENNETÉ MOYENNE DANS L'ENTREPRISE

Sources : enquête en ligne, traitements Katalyse

97 répondants



- La répartition de l'ancienneté des commerciaux met en évidence **un fort socle de fidélité** : la moitié des effectifs est en poste depuis 7 ans ou plus. À l'opposé, les « nouveaux entrants » sont minoritaires : moins d'un tiers (30 %) ont moins de 3 ans d'ancienneté.
- Profils anciens (≥7 ans, 50 %)** : cette dominante est particulièrement marquée dans les TPE, ce qui génère un enjeu fort de transmission des compétences lors d'un départ.
- Nouveaux entrants (1-3 ans, 22 %, 9 % <1 an)** : ils représentent près d'un tiers de l'effectif global, avec une concentration dans les petites PME (10-49 salariés) et certains secteurs en développement comme l'agroalimentaire.

Conditions d'exercice du métier de commercial dans la branche Import-Export

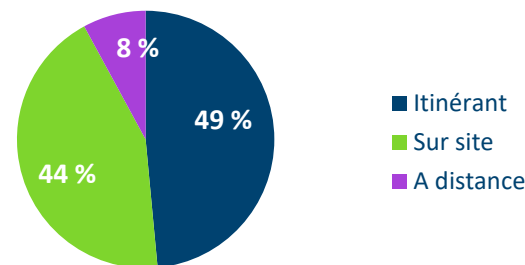
Un métier marqué par l'itinérance

Sources : enquête en ligne, entretiens, retraitements Katalyse

- Une majorité de commerciaux sont itinérants
- Deux grands modèles structurants : l'**itinérance technique** domine dans les biens d'équipement (matériel médical, agroéquipement, outillage électroportatif, matériel de TP) mais la **sédentarité organisationnelle** prévaut dans l'agroalimentaire et les emballages, où la fonction commerciale se concentre sur site.
- La majorité des commerciaux opèrent sur un **périmètre national** (près de 70 à 100 % dans plusieurs filières), reflétant une centralisation des forces de vente, particulièrement vraie dans certains secteurs. Les périmètres régionaux subsistent dans certains secteurs de proximité (textile, outillage), tandis que l'international demeure marginal.
- Si la pratique du distanciel reste minoritaire (8 % en moyenne), elle est très développée dans des secteurs comme l'électronique ou les emballages, où le digital, le e-commerce BtoB et le suivi en ligne des portefeuilles clients se diffusent. À l'inverse, il reste quasi absent dans les filières nécessitant un fort contact technique ou physique avec les produits (TP, médical, agroéquipement).

RÉPARTITION DES COMMERCIAUX PAR CONDITION D'EXERCICE

108 répondants



Si itinérant – rayon d'action	%
Département	5%
Région	18%
Plusieurs régions	19%
National	55%
International	3%

73 répondants

1. Quel état des lieux de la situation actuelle des salariés dans le métier de commercial de la branche import-export ?

- Profil des commerciaux aujourd'hui dans la branche
- **Difficultés actuelles et stratégies RH**

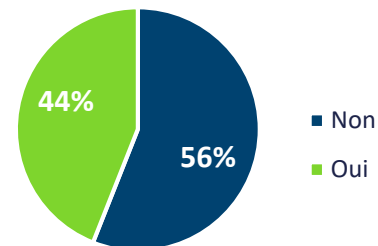
Un turnover modéré, s'expliquant notamment par des démissions

Sources : enquête en ligne, entretiens, retraitements Katalyse

- Près d'une entreprise sur deux (44 %) a connu des départs de commerciaux au cours des trois dernières années, ce qui correspond à un **turn-over moyen estimé à 7 % par an**.
- Les très petites entreprises (moins de 10 salariés) concentrent une part importante des départs (43 cas sur 179 commerciaux soit 25% de turnover)
- Les départs commerciaux de la branche sont dominés par les **démissions**, souvent motivées par de meilleures opportunités, la rémunération ou la réduction de l'itinérance, révélant une difficulté à fidéliser dans un marché très concurrentiel. Les **retraites** occupent également une place importante et posent un risque de perte d'expertise / de compétences si la transmission n'est pas organisée. Enfin, les **ruptures conventionnelles et licenciements**, moins nombreux mais récurrents.

ENTREPRISES AYANT FAIT FACE
À DES DÉPARTS DE
COMMERCIAUX LES 3
DERNIÈRES ANNÉES

128 répondants



PRINCIPAUX MOTIFS DE DÉPART ÉVOQUÉS
(PAR FRÉQUENCE D'ÉVOCATION)



45 répondants

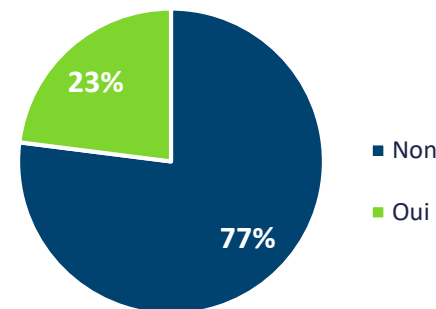
Une hausse des effectifs dans ¼ des entreprises ces trois dernières années

Sources : enquête en ligne, entretiens, retraitements Katalyse

- **23 % des entreprises déclarent avoir accru leurs effectifs de commerciaux sur les trois dernières années**, chiffre cohérent avec la hausse des effectifs observée ces dernières années.
- Toutes les tailles d'entreprises sont concernées par ces recrutements.

ENTREPRISES AYANT ACCRU LEUR NOMBRE DE COMMERCIAUX LES 3 DERNIÈRES ANNÉES

130 répondants



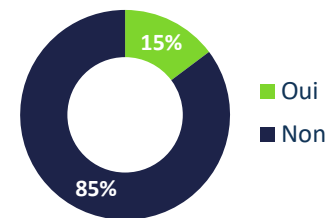
Face aux besoins de recrutement, un faible recours à la mobilité interne, et un **recrutement en externe** de profils expérimentés

Sources : enquête en ligne, entretiens, retraitements Katalyse

- Parmi les entreprises ayant précisé leurs pratiques de recrutement, la modalité la plus courante reste le recours à des **profils expérimentés** (100 % des répondants).
- Les autres leviers sont moins systématiques : **42 %** mentionnent le recrutement d'alternants, et **31 %** celui de **jeunes diplômés**, traduisant une ouverture partielle vers des profils en début de carrière.
- Le **recours aux contrats courts** (CDD, intérim) apparaît plus marginal (8 %).

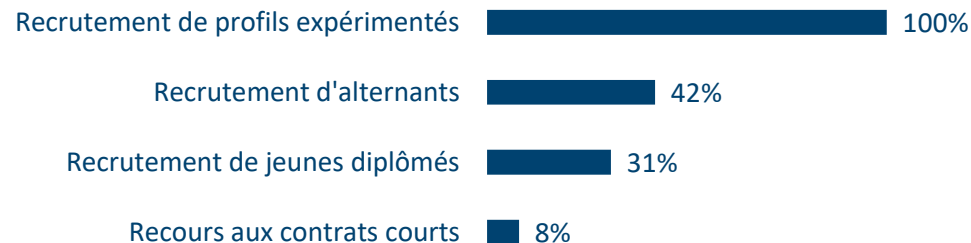
RECOURS À LA MOBILITÉ INTERNE POUR AUGMENTER OU RENOUVELER LES EFFECTIFS DE COMMERCIAUX SUR LES 3 DERNIÈRES ANNÉES

31 répondants



VOIES DE RECRUTEMENT PRIVILÉGIÉES POUR LE RENOUVELLEMENT DES EFFECTIFS (PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES)

26 répondants



Des offres d'emplois réparties sur l'ensemble du territoire

Source : Market IQ – Jobfeed – Total : 408 offres recensées et retraitées



TOP 5 RÉGIONS :

Réponses exploitables : 380

1. Île-de-France (**42 offres – 11 %**)
2. Auvergne-Rhône-Alpes (**42 offres – 11 %**)
3. Hauts de France (**36 offres – 9 %**)
3. Occitanie (**36 offres – 9 %**)
5. Grand Est (**35 offres – 9 %**)



TOP 5 SECTEURS D'ACTIVITÉ :

Réponses exploitables : 406

1. Commerce de gros de fournitures et équipements industriels divers (**86 offres – 21 %**)
2. Commerce de gros de produits pharmaceutiques / médicaux (**76 offres – 19 %**)
3. Commerce de gros d'autres machines et équipements de bureau (**66 offres – 16 %**)
4. Commerce de gros de machines pour l'extraction, la construction et le génie civil (**42 offres – 10 %**)
5. Commerce de gros d'ordinateurs, d'équipements informatiques périphériques et de logiciels (**35 offres – 9 %**)

- Entreprises privilégiant des **profils titulaires d'un Bac +2 / + 3**, (notamment recours au **BTS NDRC – Négociation et Digitalisation de la Relation Client**) pour la majorité des profils commerciaux, avec ponctuellement des recrutements de Bac +5 pour des fonctions managériales / directionnelles

Près de deux tiers des entreprises ayant récemment recruté font face à des **difficultés de recrutement**

Sources : enquête en ligne, entretiens, retraitements Katalyse

NIVEAUX DE DIFFICULTÉ RENCONTRÉS LORS DES
RECRUTEMENTS DE COMMERCIAUX 34 répondants



La majorité des entreprises (62%) déclarent rencontrer Assez/Enormément de difficultés à recruter des commerciaux.

- **Corrélation avec la rémunération** : les entreprises proposant des salaires bas déclarent plus souvent des difficultés « énormes », tandis que celles offrant des niveaux plus élevés se situent plutôt dans « pas du tout » ou « assez ».
- **Effet de la taille d'entreprise** : les très petites structures connaissent des situations contrastées, mais les entreprises intermédiaires (10–49 salariés) sont les plus représentées parmi celles en forte difficulté, alors que les grandes structures (150 salariés et plus) apparaissent davantage dans les catégories « pas du tout » ou « assez ».
- **Profils recherchés et vivier de candidats** : le recrutement exclusivement de profils expérimentés est fortement associé aux difficultés maximales, alors que la combinaison de profils (expérimentés, alternants et jeunes diplômés) élargit le vivier et correspond davantage aux entreprises déclarant ne pas avoir de difficultés ou seulement « assez ».
- **Peu de corrélation avec les produits vendus**, même si les équipements les plus « techniques » (matériel d'agroéquipement, outillage électroportatif, électronique...) reviennent un peu plus fréquemment

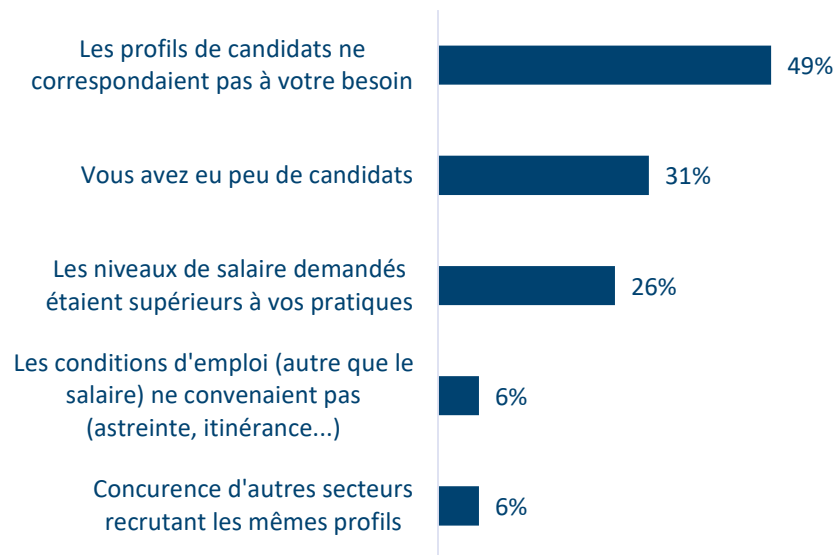
Les difficultés de recrutement sur les métiers commerciaux

Une inadéquation entre les profils de candidats et les besoins des entreprises

Sources : enquête en ligne, entretiens, retraitements Katalyse

- Parmi les entreprises exprimant des difficultés de recrutement, deux facteurs expliquent l'essentiel de celles-ci : l'**inadéquation des profils présentés** (49 % des réponses) et le **faible volume de candidatures reçues** (31 %). Ces deux dimensions sont étroitement liées : la rareté du vivier conduit les entreprises à élargir leurs critères de sélection, ce qui accroît mécaniquement le décalage entre les compétences proposées et les besoins réels (niveau de diplôme, maîtrise technique, expérience sectorielle)
- À cela s'ajoute une tension sur les **conditions salariales** (26 %), révélatrice d'un rapport de force en faveur des candidats, qui peuvent arbitrer entre différents employeurs.
- Les contraintes spécifiques de certains postes (astreintes, mobilité) et la **concurrence intersectorielle** restent plus marginales (6 % chacune), mais viennent accentuer la difficulté sur des métiers déjà en tension, d'autant plus que l'**inadéquation des profils** de candidats évoquée par les entreprises **peut également refléter un décalage entre les attendus du poste (dont itinérance) et le profil du candidat**.
- Ainsi, des entreprises moins confrontées à une concurrence frontale entre employeurs qu'à une **rareté structurelle des profils adaptés**, amplifiée par un déficit de candidatures qualifiées et une élévation des attentes des postulants.

MOTIFS DE TENSIONS
(PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES) 35 répondants



2. Comment évoluent les besoins en emplois et compétences du technicien SAV pour répondre aux enjeux à 5 ans ?

- **Les évolutions à 5 ans et l'impact sur le métier de commercial**
- Les besoins en emplois et recrutement à 5 ans
- Synthèse des besoins en compétences

Commercial : un métier soumis à de fortes mutations

- Le métier de commercial dans le secteur de l'import-export et du commerce international est en pleine transformation, influencés par 3 grandes familles de facteurs que nous précisons dans les pages suivantes :



Transition
écologique

Transition
numérique



Transition
économique

Focus sur la transition écologique

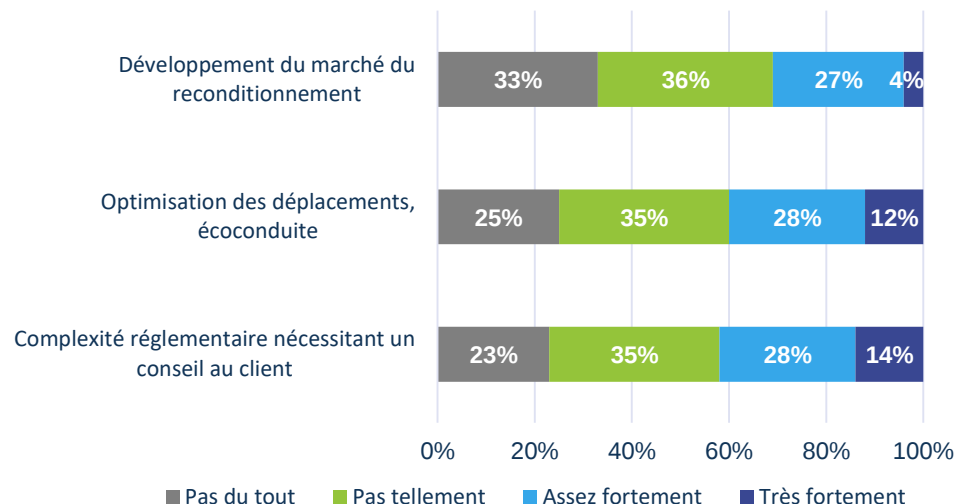
Sources : enquête en ligne, entretiens, recherche documentaire, retraitements Katalyse

- **Évolutions réglementaires** impactant la demande et les besoins clients avec de nombreuses réglementations spécifiques à chaque typologie de produits (ex : matériel électrique, agroalimentaire...) renforçant la complexité du respect réglementaire et la nécessité de veilles permanentes, mais également le renforcement des connaissances sur les labels pour répondre aux attentes des clients.
- Développement du **marché du reconditionnement**, qui constitue une nouvelle offre pour des entreprises d'import-export, à promouvoir par les commerciaux.
- Intégration croissante des **critères RSE** dans l'argumentaire commercial, nécessitant une montée en compétences sur la durabilité et l'impact environnemental des produits.
- Plus anecdotique, mais toutefois impactant, les réglementations sur les **flottes de véhicules** : les lois et restrictions concernant les émissions en zones urbaines (ZFE) et les objectifs de décarbonation du transport impactent les métiers de commercial itinérant, nécessitant une optimisation des tournées.
- Toutefois, des facteurs qui devraient avoir un impact assez limité sur le métier de commercial, puisque 50 à 70 % des répondants jugent ces impacts faibles ou assez faibles

FACTEURS IMPACTANT LE MÉTIER DE COMMERCIAL

DANS LES ANNÉES À VENIR 124 répondants

(Transition écologique)



Focus sur la transition numérique

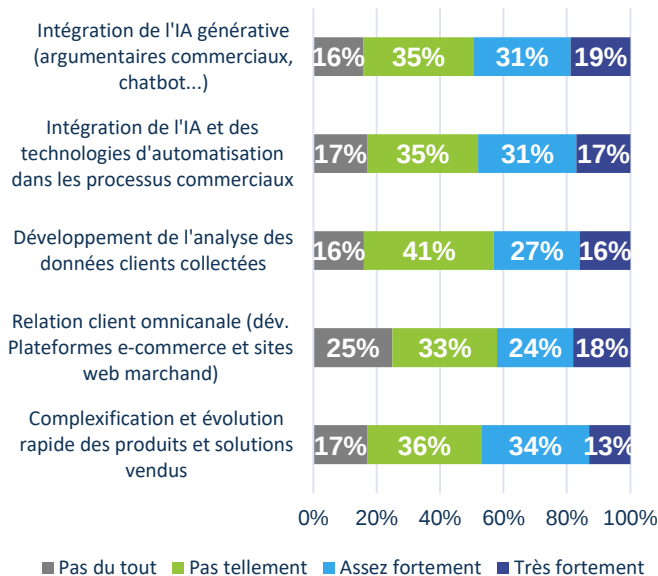
Sources : enquête en ligne, entretiens, recherche documentaire, retraitements Katalyse

- Les **outils numériques** transforment les pratiques commerciales :
 - Les commerciaux doivent maîtriser les outils de gestion de la relation client (CRM) pour optimiser leurs ventes et suivre les performances
 - Si les commerciaux continuent de se déplacer auprès de leurs clients, la relation se déroule aussi plus à distance, via le téléphone, les visioconférences... de fait la distinction entre commercial sédentaire vs itinérant s'amenuise
 - L'intégration de l'IA et des technologies d'automatisation dans les processus commerciaux, considérée par les entreprises comme un facteur qui aura un impact assez fort (31 %) voire très fort (17 %) sur le métier de commercial dans les années à venir (hausse de l'efficacité et concentration des commerciaux sur des tâches à plus forte valeur ajoutée)
 - **L'IA et en particulier l'IA générative** peut également venir en soutien de l'activité commerciale par la personnalisation des relations clients (rédaction d'argumentaires commerciaux, déploiement de chatbot...) : parmi l'ensemble des facteurs liés à la transition numérique et aux nouvelles technologies, il **s'agit du premier cité par les entreprises** (50 % le considèrent comme ayant un impact assez fort voire très fort)
- Évolution de la relation client avec le développement des plateformes de E-commerce ou de **sites web marchands** et **l'émergence de relation client omnicanale** : le développement de ces sites facilite les prises de commandes en complément des canaux classiques de vente, les clients ou prospects peuvent demander des devis en ligne, consulter leurs commandes ou factures, suivre leurs livraisons...
- **Complexification et évolution rapide des produits et solutions vendus**, nécessitant une expertise technique plus pointue et une capacité à proposer des solutions adaptées à des marchés spécifiques. On note notamment le développement de solutions techniques connectées (IoT, équipements intelligents), imposant aux technico-commerciaux une maîtrise renforcée des fonctionnalités et des services associés.

FACTEURS IMPACTANT LE MÉTIER DE COMMERCIAL DANS LES ANNÉES À VENIR

(TRANSITION NUMÉRIQUE ET NOUVELLES TECHNOLOGIES)

122 répondants



- Pour autant, parmi les 5 facteurs relatifs à la transition numérique et aux nouvelles technologies sur lesquels les entreprises étaient amenées à s'exprimer, aucun ne semble avoir un impact plus significatif sur le métier de commercial dans les années à venir

Focus sur la transition économique et l'évolution des besoins clients

Sources : enquête en ligne, entretiens, recherche documentaire, retraitements Katalyse

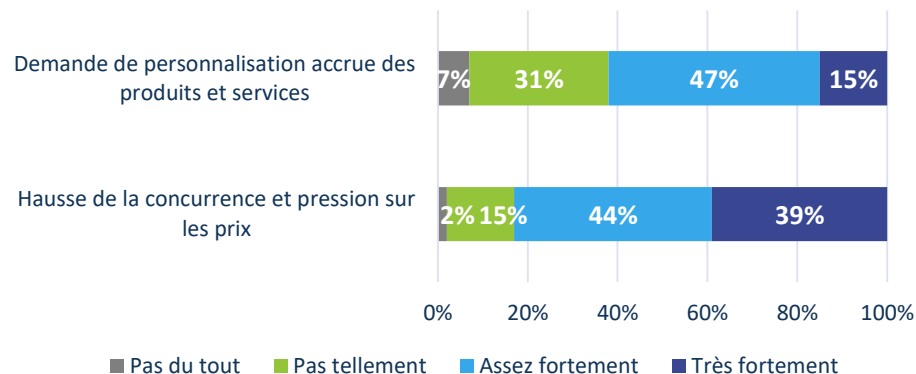
- **Pressions sur les prix** dans un contexte de concurrence accrue, obligeant les commerciaux à négocier les contrats tout en maintenant la qualité de services, à développer la prospection, à travailler la fidélisation des clients... : pour 83 % des répondants, **l'influence de cette pression exacerbée sur le métier sera assez forte, voire très forte** (39 % d'entre elles)
- **Contexte géopolitique** incertain qui impacte d'une part la demande des clients et d'autre part la disponibilité des produits liée à la chaîne logistique globale
- Recours croissant (selon les secteurs) à la **distribution / l'intermédiation**, impliquant à terme un déplacement (au moins partiel) de l'activité commerciale chez le distributeur
- Évolution du **niveau d'exigence client** qui nécessite un renforcement des compétences en conseil et accompagnement client pour les commerciaux :
 - Personnalisation accrue des produits : souhait des clients de produits et services adaptés à leurs besoins spécifiques (**constat partagé par 62 % des répondants**, jugeant que cette demande de personnalisation aurait un effet modéré à fort sur le métier de commercial)
 - Raccourcissement des délais et accès en continu : demande de livraison rapide, d'un accès aux services 24/7, y compris via des canaux numériques (e-commerce B2B, chatbots)

FACTEURS IMPACTANT LE MÉTIER DE COMMERCIAL

DANS LES ANNÉES À VENIR

124 répondants

(Évolution de la demande client)

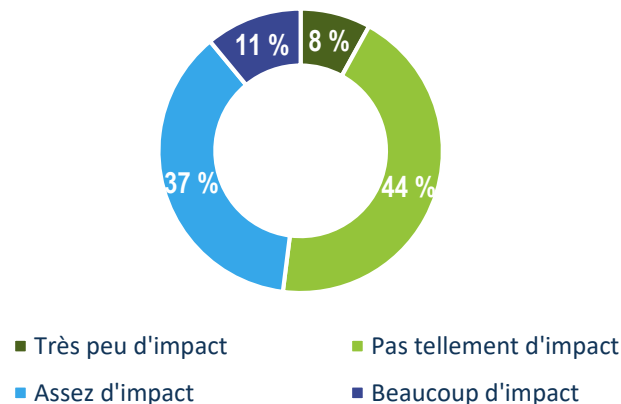


Une difficulté à envisager les évolutions dans les années à venir

Sources : enquête en ligne, entretiens, retraitements Katalyse

- À l'image des réponses des entreprises sur les différents facteurs d'évolution, on constate une **incertitude des entreprises, quant à l'impact sur les besoins en compétences** des métiers de commerciaux
- **Pour 52 % d'entre elles, les différents facteurs évoqués** (relatifs à l'évolution des attentes clients, la transition numérique ou la transition écologique) n'auront **pas, ou très peu d'impact sur les compétences**
- 48 % d'entre elles anticipent au contraire un impact assez marqué (37 %) voire fort (11 %), pour autant, seules 52 % d'entre elles ont prévu ou engagé des formations dans les trois années à venir

CONCERNANT LES BESOINS EN COMPÉTENCES, VOUS DIRIEZ QUE LES FACTEURS
CITÉS PRÉCÉDEMMENT AURONT... 126 répondants

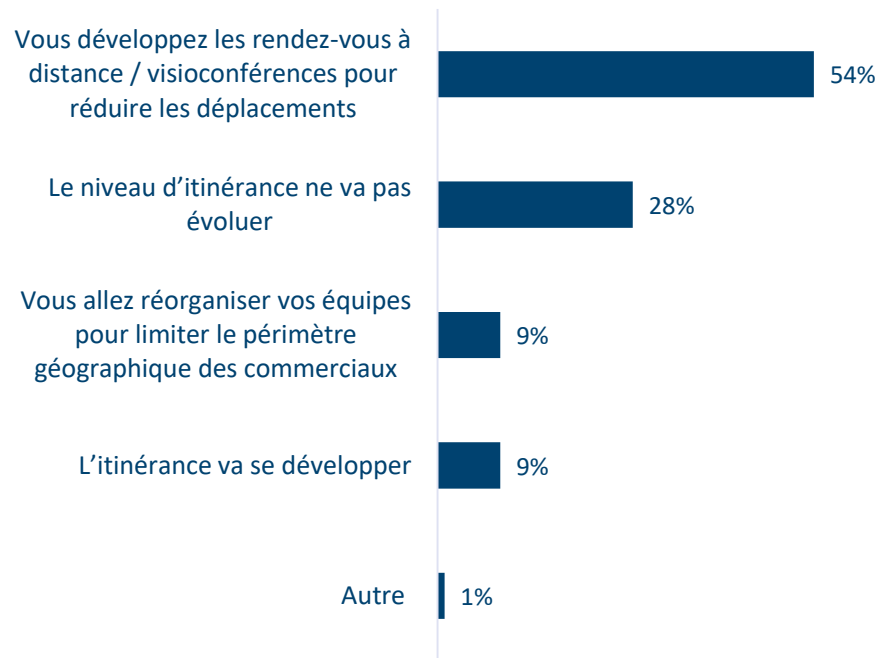


Un développement des visioconférences qui devrait limiter à terme l'itinérance

Sources : enquête en ligne, entretiens, retraitements Katalyse

ÉVOLUTION DU NIVEAU D'ITINÉRANCE DANS LES 5 PROCHAINES

ANNÉES (PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES) 125 répondants



- **Généralisation des rendez-vous par visioconférence**, entraînant une réorganisation des services commerciaux : plus d'une entreprise sur deux a engagé le mouvement vers le développement d'échanges / contacts à distance
- Une transition vers le distanciel s'expliquant également par des attentes plus fortes d'une réduction de l'itinérance de la part des commerciaux au sein des entreprises, notamment des plus jeunes profils
- Toutefois, certaines entreprises qui prennent le contrepied de la digitalisation de la relation client et qui **renforcent leur maillage territorial** et leurs effectifs commerciaux : « **réinvestir** » le **terrain** face au retrait physique des concurrents

2. Comment évoluent les besoins en emplois et compétences du technicien SAV pour répondre aux enjeux à 5 ans ?

- Les évolutions à 5 ans et l'impact sur le métier de commercial
- **Les besoins en emplois et recrutement à 5 ans**
- Synthèse des besoins en compétences

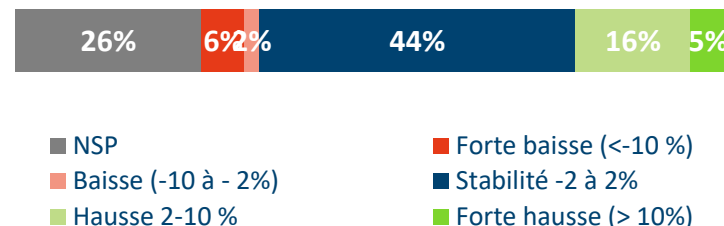
Des effectifs de commerciaux entre stabilité et légère hausse à horizon 5 ans

Sources : enquête en ligne, entretiens, retraitements Katalyse

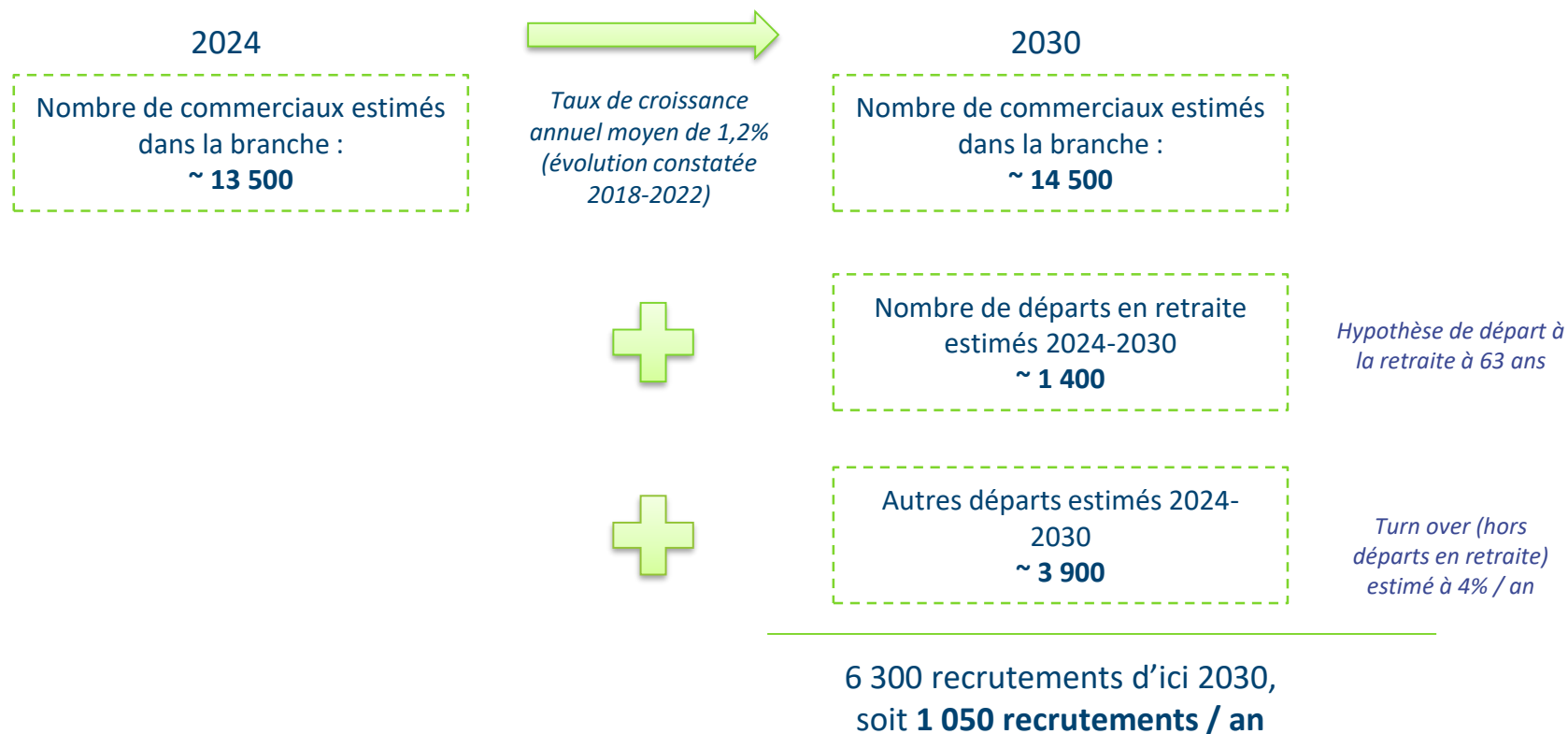
- À horizon 5 ans, les effectifs de commerciaux devraient rester **relativement stables** : **40 à 44 % des entreprises** anticipent une stabilité de leurs effectifs. Cette tendance est particulièrement marquée dans les **secteurs de l'agroéquipement (55 %)** et du **textile-ameublement (55 %)**.
- Une part significative des entreprises prévoit néanmoins une **hausse (environ 21 %)**, tendance portée par les **moyennes et grandes entreprises (près de 60 % des cas de hausse)**. Les dynamiques les plus favorables concernent le **médical (33 %)**, les **emballages (38 %)**, l'**agroéquipement (21 %)** et l'**électronique (15 %)**.
- À l'inverse, les **baisses (8 %)** se concentrent surtout dans les **petites entreprises**, notamment dans le **BTP (20 %)**, traduisant la vulnérabilité des TPE face aux cycles conjoncturels et aux tensions de marché.
- Enfin, une part non négligeable des répondants (**23 à 26 %**) déclare « **ne pas savoir** », avec une sur-représentation dans les **métaux (44 %)** et l'**agroalimentaire (23 %)**. La volatilité de ces marchés et des marges limitées crée une incertitude rendant difficile l'anticipation du recours à la fonction commerciale.

EVOLUTION ENVISAGÉE DES EFFECTIFS DE COMMERCIAUX À 5 ANS

123 répondants



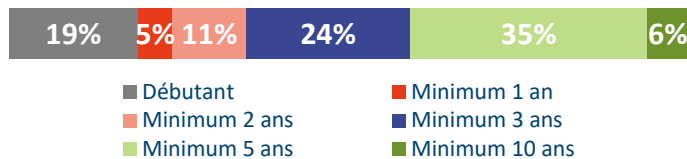
Estimation des besoins en recrutement



Des profils expérimentés, titulaires d'un bac + 2 / + 3 principalement recherchés

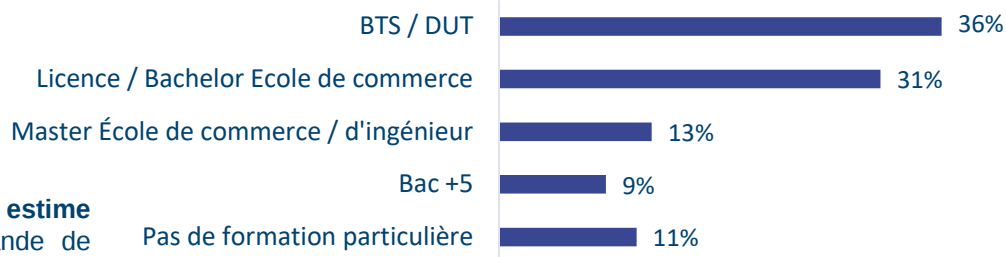
Sources : enquête en ligne, entretiens, retraitements Katalyse

NIVEAU MINIMUM D'EXPÉRIENCE RECHERCHÉ 78 répondants

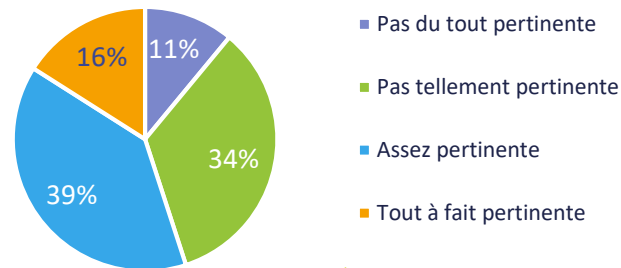


- Le jugement est contrasté : **près d'une entreprise sur deux estime l'offre initiale insuffisante (45%)**, alors même que la demande de commerciaux demeure forte.
- La demande se polarise vers des profils confirmés : **près de 60 % des entreprises attendent un minimum de 3 ans d'expérience**, et plus d'un tiers 5 ans ou plus. À l'inverse, les débutants restent minoritaires (19 %) traduisant une logique de **sécurisation**.
- Les attentes se concentrent sur des **diplômes intermédiaires (Bac +2 ou +3 : 67 % au total)**. Le fait que **11 % des entreprises ne demandent pas de diplôme particulier** traduit aussi que, dans certaines entreprises, les savoir-faire restent perçus comme **liés à la pratique, plus qu'au diplôme**.

NIVEAU DE DIPLOME RECHERCHÉ (PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES) 80 répondants



PERTINENCE DE L'OFFRE DE FORMATION INITIALE (QUANTITATIVEMENT ET QUALITATIVEMENT) 110 répondants



2. Comment évoluent les besoins en emplois et compétences du technicien SAV pour répondre aux enjeux à 5 ans ?

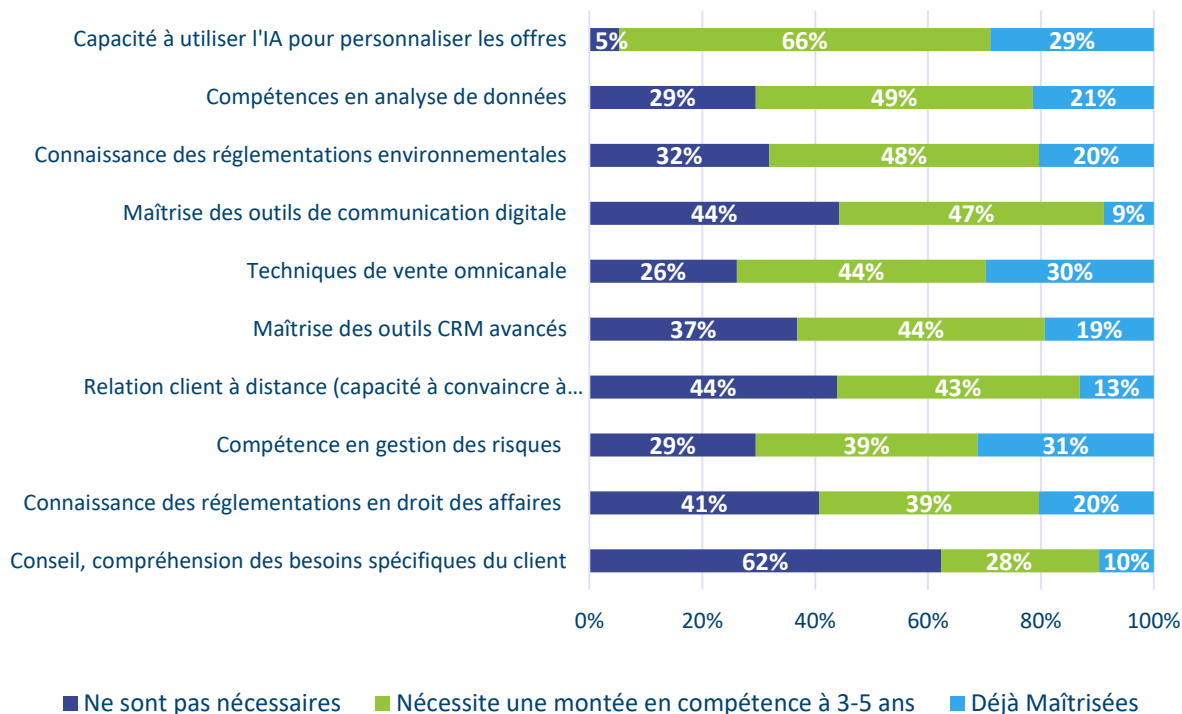
- Les évolutions à 5 ans et l'impact sur le métier de commercial
- Les besoins en emplois et recrutement à 5 ans
- **Synthèse des besoins en compétences**

Des besoins en compétences exprimés, particulièrement sur l'IA

Sources : enquête en ligne, entretiens, retraitements Katalyse

MAITRISE DES COMPÉTENCES

114 répondants



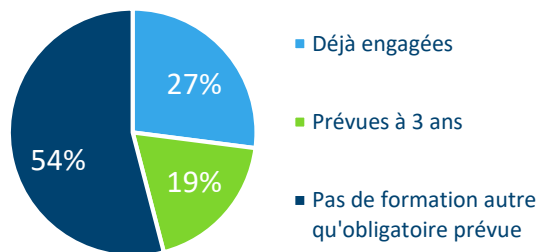
- Des entreprises répondantes **conscientes des enjeux de montée en compétences** qui se posent pour leurs commerciaux dans les années à venir : à l'exception du conseil / compréhension de besoins client, **entre 40 % et 66 % des répondants estiment qu'une montée en compétence** sur les sujets listés **sera nécessaire à horizon 3 – 5 ans**
- Un contraste avec la réponse des entreprises concernant les principaux facteurs d'évolution : même si les impacts sont considérés comme modérés (voir focus sur les transitions), un besoin de montée en compétences est exprimé par ces mêmes répondants
- Parmi les principales préoccupations dans les années à venir : la **capacité des commerciaux à utiliser l'IA pour personnaliser les offres**, nécessitant une montée en compétence pour 2/3 des répondants (et 29 % le maîtrisant déjà)

Des besoins de formations principalement autour des compétences commerciales

Sources : enquête en ligne, entretiens, retraitements Katalyse

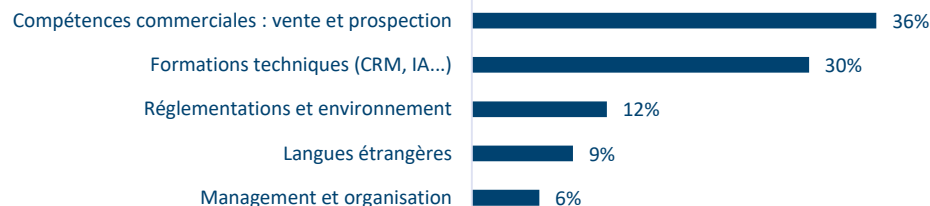
FORMATIONS PRÉVUES AUPRÈS DES COMMERCIAUX

111 répondants



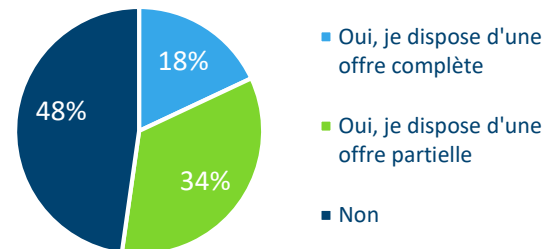
PRINCIPALES THÉMATIQUES DE FORMATION DES COMMERCIAUX

33 répondants



OFFRE DE FORMATION INTERNE POUR RÉPONDRE À CES SUJETS

111 répondants



Exemples thématiques de **formation** nécessitant un **organisme externe** : **Maîtrise de l'IA** (appliquée notamment aux techniques de vente), utilisation de CRM, techniques de vente / de négociations, langues, maîtrise des réglementations (dont environnementales)

- Un levier formation (autres qu'obligatoires) assez peu mobilisé par les entreprises de la branche : plus d'une sur deux n'ont pas prévu ou engagé de formation auprès de leurs commerciaux (54 %). Près de 20 % d'entre elles ont toutefois prévu d'en engager d'ici 3 ans
- Lorsque c'est le cas, il s'agit majoritairement de formations « métier », sur les compétences commerciales (36 %)
- Une moitié des établissements interrogés disposent d'une offre de formation, partielle (34 %) ou complète (18 %)

3. Quelle adéquation de l'offre de formation existante au regard des besoins prospectifs ?

De nombreuses formations initiales dédiées aux métiers commerciaux de niveau bac+2/3

Une offre de formation initiale importante et répartie sur l'ensemble du territoire national.

- Une offre de formation initiale conduisant aux métiers commerciaux importantes en niveau bac+2 et bac+3 ;
- Si les entreprises ne ciblent pas en priorité ces profils, on peut ajouter à ces effectifs les sortants de formation d'écoles de commerces (plutôt niveau bac+5) qui sont 245 000 formés en 2023 dans 374 écoles. Les sortants de formation commencent régulièrement leur carrière comme commerciaux.

De fait, l'enjeu est moins l'existence de l'offre de formation que la concurrence avec d'autres secteurs d'activité.

	Dispositif	Formation	Nb Étab	Dernière année
Bac + 2	BTS	Conseil et commercialisation de solutions techniques	113	1 361
	BTS	Négociation et digitalisation de la relation client	252	5 696
	BTS	Commerce international	160	4 125
	TOTAL			18 503

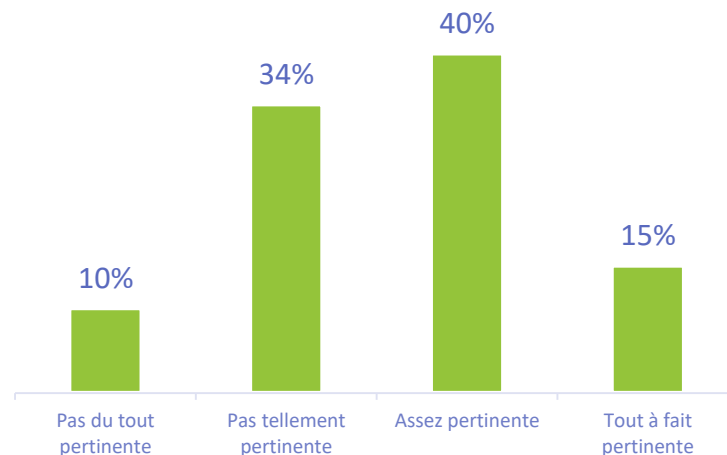
	Dispositif	Formation	Nb Étab	Dernière année
Bac + 3	BUT	Techniques de commercialisation		9 055
	Licence pro	Métiers du commerce international	26	~650
	TOTAL			9 705

Adéquation de l'offre de formation initiale aux profils commerciaux

Perception des entreprises de la branche Import Export

- Si l'offre semble « quantitativement » importante, les entreprises restent mitigées quant à la pertinence de l'offre de formation initiale au regard de leur besoin, avec 45% des entreprises qui estiment que cette offre n'est pas pertinente.
- C'est pourquoi les entreprises privilégient autant que possible le recrutement de profils expérimentés, les jeunes sortants de formation n'étant souvent pas suffisamment autonome au regard des attendus.

**Pertinence de l'offre de formation initiale
(quantitativement et qualitativement)** 114 répondants



4. Synthèse sur le métier de commercial pour la branche import-export sur le métier

Les commerciaux dans la branche Import Export aujourd'hui : un métier clef

13 500

Commerciaux dans la branche Import Export
et commerce International

soit **28%** des effectifs de la branche



Les entreprises recrutant des
commerciaux

94% des entreprises de la branche Import Export ont
des commerciaux

70% des commerciaux se concentrent dans les
entreprises de 50 salariés et plus



Profil des commerciaux dans la
branche

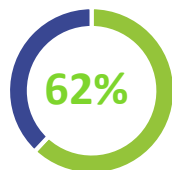
72% sont cadres

41% ont moins de 40 ans

50% sont dans leur entreprise depuis 7 ans ou
plus

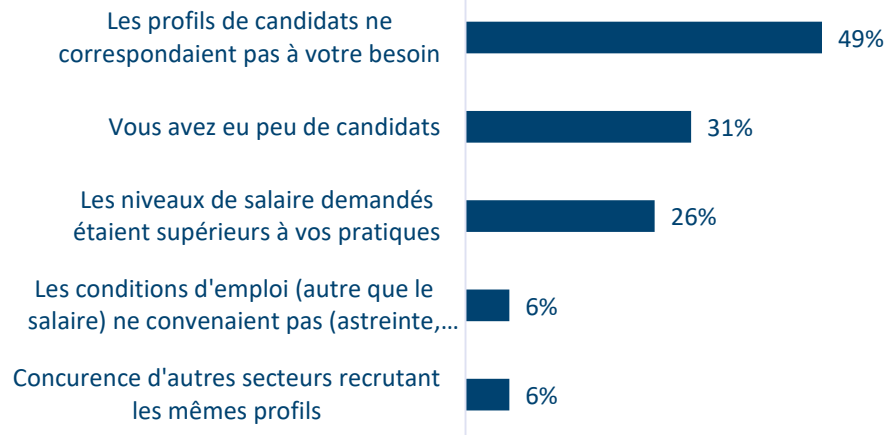
49% sont en itinérance

Le recherche de **profils expérimentés**



Des entreprises de la branche estiment que recruter des commerciaux est difficile ou très difficile (ce taux est de 90% pour les techniciens SAV)

MOTIFS DE TENSIONS



PROFIL RECHERCHÉ

- **Diplômé**, avec une tendance à monter le niveau de compétences



- **Expérimenté** : **65%** recherchant des profils de 3 ans d'expérience minimum

Les commerciaux dans la branche Import Export en 2030



Enjeu d'intégration des pratiques durables

- Complexité réglementaire nécessitant une veille permanente et un rôle de conseil au client
- Intégration des critères environnementaux en arguments de vente
- Ecoconduite et optimisation des déplacements dans un contexte d'évolution des flottes vers des véhicules électriques



Transition économique

- Pression sur le prix, capacité de négociation
- Niveau d'exigence client, rôle de conseil conforté

6 300 recrutements de commerciaux dans la
branche Import-Export d'ici 2030, soit

1 050 recrutements / an

*3 grands facteurs d'évolution
impactant les connaissances /
compétences du commercial*



Transition numérique et IA

- Utilisation de l'IA et en particulier générative pour générer du contenu, aider à la relation client...
- Utilisation de l'analyse de données pour piloter la performance commerciale
- Automatisation de certaines tâches

Synthèse - Situation actuelle des commerciaux de la branche

■ Des **difficultés de recrutement** de profils commerciaux **qui tendent à s'accroître** pour les entreprises de la branche :

- Les profils techniques aptes à évoluer vers le commercial deviennent rares, tandis que les profils commerciaux "généraux" restent nombreux mais **insuffisamment armés techniquement**. Des « volumes » de candidatures qui restent conséquents (malgré quelques différences selon la localisation des offres) mais sur des profils généralistes ou insuffisamment adaptés au produit distribué, d'où une inadéquation croissante expérience / compétences / rémunération demandée et offres des entreprises
- **Aversion** de plus en plus marquée envers **l'itinérance** de la part des commerciaux, aussi bien débutants qu'expérimentés alors que les secteurs géographiques s'étendent pour spécialiser les commerciaux sur un type de client particulier

■ **Le numérique et les technologies** : une tendance déjà présente dans le quotidien des commerciaux

- Dans **les outils à disposition des commerciaux** : les entreprises s'équipent de CRM plus robustes, développent l'omnicanalité, testent l'IA pour la rédaction d'argumentaires, et digitalisent une partie des interactions commerciales. Cependant, les **pratiques évoluent** lentement : les commerciaux les plus expérimentés ont du mal à modifier leurs habitudes
- Dans la **technicité des produits** : pour un certain nombre d'entreprises de la branche, une technicité croissante de la branche qui les conduit à rechercher des profils technico-commerciaux, plus rares sur le marché



« Mon métier de commercial export est indissociable des déplacements à l'étranger. Le commercial est quelqu'un qui va voir le terrain. La pratique de l'anglais est également nécessaire, ce qui peut poser problème en France »

Matériel de TP

« Le seul fait d'adopter un CRM au sein de l'entreprise a pu perturber le mode de fonctionnement des commerciaux qui ont pu se sentir « surveillés » par la direction »

Equipements d'entretien d'espaces verts

« La technicité progresse vite ; si le commercial ne suit pas, il perd immédiatement en crédibilité auprès des clients.. »

Equipements de chauffage/climatisation

Synthèse - Prospective

Dans les années à venir, une évolution sans rupture : le métier ne devrait pas radicalement changer (ni dans le contenu des missions ni dans la mise en pratique), mais plusieurs tendances vont se renforcer :

- Nouveaux outils CRM poussés (logiciels de gestion de clientèle) impliquant du temps dédié au **reporting et un changement des pratiques** : vers une plus grande transparence sur l'activité, un partage systématique de l'information, et une manière plus structurée de piloter son portefeuille
- Multiplication des canaux de vente (vente en ligne, grande distribution spécialisée ou généraliste...) qui nécessitent :
 - De grandes **facultés d'adaptation**, notamment dans l'adaptation des argumentaires de vente
 - Selon les activités et le type de produits vendus, un **recours plus fort aux visioconférences** au cours du parcours client et donc une évolution des pratiques commerciales et une capacité à convaincre à distance
- Changement de posture commerciale : face à l'évolution des attentes clients, capacité à **mettre en avant une « expérience client / utilisateur » et un conseil** plutôt qu'un simple produit. L'objectif est d'incarner une relation durable, structurée autour de la confiance et de l'accompagnement plutôt que de la simple transaction
- **Une complexification progressive des offres** qui rend nécessaire **un socle technique renforcé** : intégration électronique, exigences de performance énergétique, réglementations plus strictes. Cette technicité accrue renforce la valeur des **profils hybrides**, à la fois commerciaux et techniquement solides



« Les orientations du métier ne vont pas drastiquement changer, nous serons toujours sur un métier impliquant de l'itinérance et un goût du contact. L'environnement va sûrement changer, mais le profil de la vente et du commercial restera le même. »

Équipements industriels

« Le vrai sujet pour nous dans les années à venir, afin de nous démarquer de la concurrence, sera la capacité à sortir d'une vente de produit « simple » pour nous tourner vers la vente d'une expérience client. »

Équipements d'entretien d'espaces verts

« Le métier restera le même, mais l'environnement commercial va devenir plus complexe : plusieurs circuits, plusieurs interlocuteurs, plusieurs rythmes de vente. »

Équipements de chauffage/climatisation

Deux principaux enjeux emploi-formation du métier de commercial

1 Attirer des commerciaux et en particulier des profils de technico-commerciaux

Constat : De nombreuses formations « commerciales » existent de niveau bac+2 et bac+3, de fait il y a peu de difficultés de recrutement sur ces profils commerciaux « généralistes ». Par contre certaines entreprises distribuant des produits techniques (matériel médical, équipements agroindustriels...) peuvent souhaiter intégrer des profils « technico-commerciaux » (donc issus de formations techniques puis formés aux techniques commerciales). Ces profils sont issus des mêmes formations que les techniciens SAV et les difficultés de recrutements de ces profils sont fortes.

2 Veiller à l'évolution des compétences des commerciaux BtoB

Constat : plusieurs évolutions de compétences ou connaissances ont été identifiées comme l'utilisation des outils numériques ou d'Intelligence Artificielle, la connaissance des réglementations notamment environnementales appliquées à leur secteur ou l'évolution des produits proposés. Pour ces différentes évolutions, les entreprises réalisent régulièrement des formations (sur leurs produits, sur l'évolution des outils numériques mis à disposition des commerciaux...). Ce qui change plus fondamentalement c'est l'évolution de la posture commerciale, pour passer de la vente au conseil. Ce changement nécessite une évolution des référentiels de formation et la création d'une offre pour les salariés en poste.

Pistes de recommandations

1 Technicien SAV / Technico-commercial : rendre visibles les parcours et passerelles

Des formations communes et des mobilités envisageables entre le métier de technicien SAV et celui de technico-commercial plaident pour une **approche coordonnée des métiers et des actions d'attractivité**.

▪ Pistes d'actions :

- **Communiquer sur les mobilités vers les métiers de commerciaux** dans les actions d'attractivité auprès des jeunes dans les formations ciblées pour le métier de technicien SAV.
- Autre action envisagée à destination des formations commerciales « généralistes » (action peu prioritaire car peu de difficulté de recrutement sur ces profils) : Diffuser les outils préexistants de promotion des métiers de la branche auprès des formations commerciales correspondant aux besoins des entreprises de la branche (BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques, BTS Négociation et digitalisation de la relation client, BUT Techniques de commercialisation)

Réviser les référentiels de compétences conduisant au métier de commercial pour mieux intégrer le changement de posture attendu

Pistes d'actions :

- **Agir sur les référentiels** de formations initiales conduisant aux métiers de commercial BtoB pour les compléter par un module « du commercial au conseiller, adopter une posture centré client en BtoB » (Passer d'une logique de vente produit à une logique de conseil et de solution ; développer l'écoute active et l'analyse des besoins implicites)
 - Formations à cibler : BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques, BTS Négociation et digitalisation de la relation client, BUT Techniques de commercialisation
- Créer une **formation courte** ciblée « du commercial au conseiller » et l'ajouter au catalogue Click&Form de l'Opcommerce
- Action complémentaire : Mieux faire connaître les certifications inscrites au RNCP ou RS sur la fonction commerciale BtoB (voir ci-dessous)
 - **Bloc de compétences :**
 - Vente BtoB (RS7330), accessible en formation continue - **50 certifiés en 2024**
 - 20 à 40h de formation + coaching**
 - **Formations plus longues**
 - Chargé de développement commercial (RNCP40172)
 - Chargé d'affaires commerciales (RNCP38830)
 - Responsable d'activités commerciales (RNCP38604)
 - Responsable du développement commercial (RNCP37849)
 - Responsable technico-commercial (RNCP39122)

Annexes

Estimation du nombre de commerciaux dans la branche

Sources : Données DSN 2022, retraitements Katalyse

PCS	Intitulé de la PCS	Nombre de salariés dans la branche	Poids dans la branche
374D	Cadres commerciaux des petites et moyennes entreprises (hors commerce de détail)	6 396	13,8 %
463E	Techniciens commerciaux et technico-commerciaux, représentants auprès de particuliers (hors banque, assurance, informatique)	1 476	3,2 %
556A	Vendeurs en gros de biens d'équipement, biens intermédiaires	792	1,7 %
385C	Ingénieurs et cadres technico-commerciaux des industries de transformations (biens intermédiaires)	720	1,6 %
384C	Ingénieurs et cadres technico-commerciaux en matériel mécanique professionnel	540	1,2 %
383C	Ingénieurs et cadres technico-commerciaux en matériel électrique ou électronique professionnel	480	1 %
374C	Cadres commerciaux des grandes entreprises (hors commerce de détail)	384	0,8 %
463C	Techniciens commerciaux et technico-commerciaux, représentants en biens de consommation auprès d'entreprises	360	0,8 %
463B	Techniciens commerciaux et technico-commerciaux, représentants en biens d'équipement, en biens intermédiaires, commerce interindustriel (hors informatique)	300	0,6 %
463D	Techniciens commerciaux et technico-commerciaux, représentants en services auprès d'entreprises ou de professionnels (hors banque, assurance, informatique)	180	0,4 %
388D	Ingénieurs et cadres technico-commerciaux en informatique et télécommunications	132	0,3 %
555A	Vendeurs par correspondance, télévendeurs	120	0,3 %
463A	Techniciens commerciaux et technico-commerciaux, représentants en informatique	72	0,2 %

Total : 11 952

Total : 25,8 %

- **Deux PCS, Techniciens commerciaux / Technico-commerciaux ; Cadres commerciaux de PME qui rassemblent deux tiers des profils commerciaux de la branche**

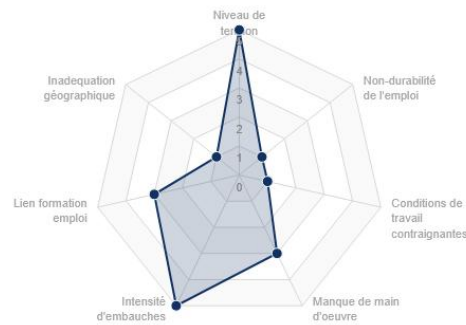
Les difficultés de recrutement sur les métiers commerciaux

Un métier en tension à l'échelle nationale

Source : DARES

- Le **métier de commercial / technico-commercial est en tension dans de nombreuses branches professionnelles** et l'analyse de la Dares sur les métiers en tension confirme cette perception:
- Au niveau national, la tension et les difficultés de recrutement en 2022 chez cadres commerciaux et technico-commerciaux et chez les attachés commerciaux en B to B sont très fortes (niveau = 5) selon ces analyses.
- Les principaux motifs de tension sont spécifiques selon ces deux métiers
 - Pour le métier d'attaché commercial en B to B, cette tension s'explique essentiellement par le manque de main d'œuvre disponible (qui reflète le fait qu'il y a peu de demandeurs d'emploi au regard des besoins).
 - Pour le métier de cadre commercial et technico-commercial par l'intensité d'embauche sur le métier.
- Cette tension peut aussi s'expliquer par le besoin d'avoir des profils associant souvent des compétences commerciales et techniques, les produits et solutions vendus étant complexes, mais également par les conditions de travail, le métier étant souvent itinérant

MOTIFS DE TENSION ET NIVEAU DE TENSION
SELON LES RÉGIONS POUR LE MÉTIER DE CADRE
COMMERCIAL ET TECHNICO-COMMERCIAL



MOTIFS DE TENSION ET NIVEAU DE TENSION
SELON LES RÉGIONS POUR LE MÉTIER
D'ATTACHÉ COMMERCIAL EN B TO B

