

LE COMMERCE EN CENTRE-VAL-DE-LOIRE



Portrait de Région

2018

LE COMMERCE SUR LE TERRITOIRE

La région se caractérise par :

- d'importantes **infrastructures logistiques et de transport** et un accès facilité vers les grands pôles économiques européens,
- une économie de **tradition industrielle et agricole**,
- plus de 800 zones d'activité artisanale, commerciale et industrielle, 13 pôles de compétitivité et clusters,
- l'importance de son **patrimoine historique** tels que les châteaux de la Loire. Ce tourisme profite au secteur du commerce,
- la partie nord de la région, contiguë à l'Île-de-France, bénéficie de l'influence économique de cette dernière, avec laquelle elle entretient de nombreux flux migratoires pendulaires (domicile-travail).

LES PRINCIPALES DYNAMIQUES EMPLOI FORMATION

MISE EN PLACE D'UNE POETH DANS LE CADRE D'UN PARTENARIAT AVEC L'AGEFIPH

Partenaire du Forco : Agefiph.

Périmètre : toutes les branches adhérentes au Forco.

Objectifs :

- sensibiliser, préparer, former des travailleurs handicapés aux fonctions commerciales telles que employé-e-s de commerce dans les rayons libre-service, hôte-sse-s de caisse & d'accueil, vendeur-euse-s produits frais, produits techniques et culturels,
- proposer en partenariat avec les entreprises commerciales du Loiret un projet dynamique en faveur des personnes en situation de handicap.

LES CHIFFRES CLÉS



53 % des établissements ont **moins de 10 salariés**.

25 % relèvent de la branche des **commerces de détail non alimentaires** en Centre-Val-de-Loire.



8,3 %

Taux de chômage,
pour **8,6 %** en France métropolitaine
Insee, 2017 trimestre 4

L'ALTERNANCE

487

contrats de professionnalisation

592

contrats d'apprentissage

Données Forco et DGEFP - base Ari@ne 2017

MISE EN PLACE D'UN ACCOMPAGNEMENT GPEC

Partenaire du Forco : Direccte.

Périmètre : toutes les branches adhérentes au Forco.

Objectifs :

- permettre aux employeurs une prise de recul sur leurs besoins en termes de compétences managériales,
- permettre un outillage des managers intermédiaires.

Les thématiques travaillées dans le cadre du projet sont les suivantes :

- la communication managériale,
- la gestion du temps.

DONNÉES INTER-BRANCHES COMMERCE ET DISTRIBUTION

LES BRANCHES COMMERCE ET DISTRIBUTION

- Bricolage
- Commerce à distance
- Commerce à prédominance alimentaire (détail et gros)
- Commerce de détail de l'horlogerie-bijouterie
- Commerce des articles de sport et équipements de loisirs
- Commerce succursaliste de la chaussure
- Commerce succursaliste de l'habillement
- Commerces de détail non alimentaires
- Grands magasins et Magasins populaires
- Horlogerie commerce de gros
- Import-Export
- Optique-lunetterie de détail
- Professions de la photographie.

LES ATOUTS DU SECTEUR COMMERCE

Un secteur **jeune et intégrateur** sur le marché du travail. Le commerce est un secteur d'insertion et de réinsertion, porte d'entrée vers l'emploi, puisque **1 jeune sur 4 commence à travailler dans le commerce**, et **1/4** des salariés du commerce n'a aucun diplôme.

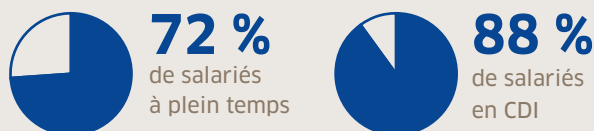
Près de **150 métiers différents, de tous niveaux de formation.**

LES SALARIÉS DU COMMERCE



Près de 8 salariés sur 10 sont employés-ouvriers.

Un secteur jeune et dynamique avec **45 % de salariés de moins de 35 ans.**



Les employés-commerciaux, les vendeurs, les hôtes de caisse représentent plus de la moitié des effectifs.

LES TENDANCES D'ÉVOLUTION

- **La montée en puissance du numérique** avec le développement des smartphones et des objets connectés. Le commerce connecté bouleverse les organisations : **la digitalisation des points de vente** engendre de nouvelles tâches, mais aussi de nouveaux métiers, et donc de nouvelles compétences,
- **Le multicanal**, qui conduit les acteurs du commerce de détail et de la distribution à adapter les magasins aux nouveaux comportements des clients, passant d'un format à l'autre, de l'achat en ligne à l'achat traditionnel, où chaque objet connecté joue un rôle,
- **Le shopping collaboratif** : le contexte économique incite à consommer différemment et favorise l'économie circulaire. Crowdfunding, co-voiturage, dépôt-vente, etc....