

# LE COMMERCE EN PROVENCE-ALPES- CÔTE D'AZUR



Portrait de Région

2018

## LE COMMERCE SUR LE TERRITOIRE

- La **région est très attractive, créatrice d'emplois** et caractérisée par une **double saisonnalité** impliquant l'augmentation importante de la population l'été et l'hiver, la concentration d'une grande partie du chiffre d'affaires sur ces périodes, et l'importance des emplois saisonniers.
- **38 % de l'emploi salarié** est lié au commerce et **79 % des emplois** concernent le commerce de détail.
- **85% de l'emploi salarié du commerce de la région** se concentre **sur la frange côtière** de la région (Alpes-Maritimes, Var, Bouches-du-Rhône), et **dans les métropoles**.

## LES PRINCIPALES DYNAMIQUES EMPLOI FORMATION

### PRESTATION ACCOMPAGNEMENT CONSEIL EN RESSOURCES HUMAINES

**Partenaire du Forco** : Dirrecte PACA.

**Périmètre** : toutes les branches adhérant au Forco.

**Objectifs** :

- information et sensibilisation des entreprises – Pré diagnostics assurés par les conseillers Forco,
- appui conseil par un consultant RH visant à initier une démarche de GPEC, à construire avec les entreprises les premiers outils et à les mettre en œuvre,
- accompagnement par les conseillers du Forco pour le financement des actions de formation et le développement des compétences identifiées à l'issue de la mission d'appui conseil,
- évaluation et capitalisation nationale des actions engagées au plan régional.

## LES CHIFFRES CLÉS



**85 %** des établissements ont **moins de 10 salariés**.

**24 %** relèvent de la branche des **commerces de détail non alimentaires** en Provence-Alpes-Côte d'Azur.



### L'ALTERNANCE

**1 878** contrats de professionnalisation      **725** en Corse & PACA  
contrats d'apprentissage

Données FORCO et DGEFP - base Ari@ne 2017

### CONVENTIONNEMENT RÉGIONAL DE PARTENARIAT POUR LA PROFESSIONNALISATION ET L'INSERTION DES PERSONNES HANDICAPÉES

**Partenaire du Forco** : Agefiph PACA.

**Périmètre** : toutes les branches adhérant au Forco.

**Objectifs** :

- soutien à l'emploi via le cofinancement de POE, le conseil et l'accompagnement des entreprises sur l'intégration et la formation de personnes en situation de handicap,
- participation aux groupes de travail régionaux interpartenaires et interbranches.

# 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.**

### DÉLÉGATION PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

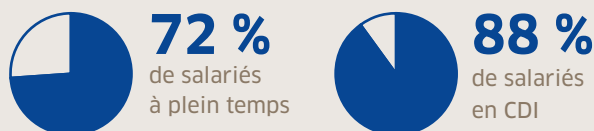
Europarc de Pichaury - Bât. D1  
1330 av. JRGG de la Lauzière  
13290 Aix-en-Provence  
Tél. : 04 42 25 18 05  
[paca@forco.org](mailto:paca@forco.org)

## 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....