

L'ALTERNANCE

DANS LES ENTREPRISES DU COMMERCE

Synthèse de l'étude

L'ALTERNANCE EN 2020, C'EST...

65 814

contrats engagés

53%

des alternants recrutés dans les entreprises de moins de 50 salariés

70%

des diplômés préparés en niveau bac ou plus

UN DISPOSITIF QUI S'AFFIRME DANS LES ENTREPRISES DU COMMERCE

UNE TRADITION DÉJÀ ANCRÉE POUR UNE MAJORITÉ D'ENTREPRISES

7 entreprises sur **10** répondantes au sondage ont accueilli un alternant au cours des 4 dernières années.

“

L'un des principaux avantages que je vois à l'alternance, c'est de pouvoir former la personne aux valeurs de l'entreprise.

”

“

En tant qu'entreprise, notre principale motivation est notre volonté de transmettre, de former puis d'embaucher.

”

15%

de « primo-recruteurs » en 2020

DES FORMATIONS DEMANDÉES ET QUI INSPIRENT CONFIANCE

77%

des formations en alternance sont remplies à plus de 70%

67%

des centres de formation pensent ouvrir de nouvelles formations en alternance dans les 3 ans

UNE PERCEPTION POSITIVE POUR TOUS LES ACTEURS DE L'ALTERNANCE

99 %

des **alternants** expriment une opinion positive sur l'alternance, dont 55% une très bonne appréciation

77 %

des **alternants** apprécient le secteur du commerce

93 %

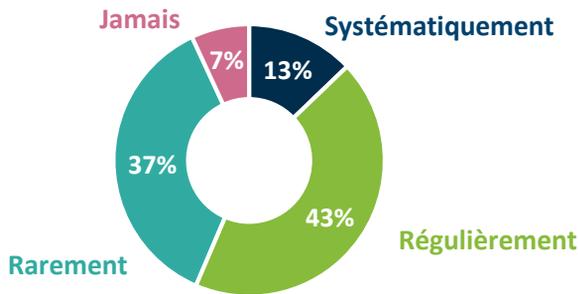
des **entreprises** expriment une opinion positive sur l'alternance (appréciation plutôt bonne, bonne ou très bonne)

UN BON LEVIER D'INSERTION à tous les niveaux de diplômes, qui permet aux entreprises de se constituer un vivier, en particulier sur les métiers en tension.

RECRUTEMENT DES ALTERNANTS À L'ISSUE DE LEUR CONTRAT

Globalement, l'insertion professionnelle suite à des études en alternance apparaît relativement rapide, et sur des contrats de longue durée.

LES ALTERNANTS SONT-ILS RECRUTÉS À L'ISSUE DE LEUR CONTRAT ?



79 %

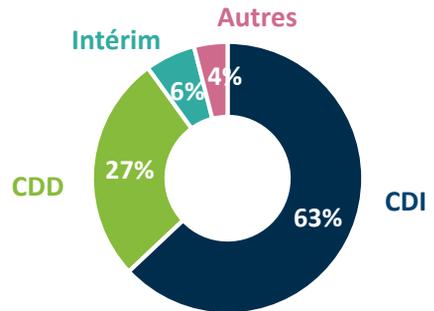
des alternants ont mis **MOINS DE 3 MOIS** à trouver un emploi, suite à leur alternance



45 %

des alternants restent **PLUS DE 2 ANS** dans l'entreprise qui les a recrutés

TYPE DE CONTRAT DU 1^{ER} EMPLOI



41 %

des alternants ont **INTÉGRÉ L'ENTREPRISE** où ils ont fait leur alternance



20 %

des alternants ont **CHANGÉ DE SECTEUR** lorsqu'ils ont trouvé un emploi

UN DISPOSITIF QUI A BIEN RÉSISTÉ À LA CRISE SANITAIRE

PENDANT LA CRISE

Les aides exceptionnelles, ainsi que le faible coût des contrats, ont permis le maintien des postes, voire des recrutements supplémentaires :

5 % des entreprises se sont lancées dans l'alternance

6 % des entreprises ont augmenté leur recours à l'alternance

DANS LES 12 PROCHAINS MOIS

Une large majorité des entreprises devrait conserver le nombre d'alternants prévu, malgré la crise sanitaire.

Pas de changement de la politique d'alternance

Plus de recrutements que prévu



Forte baisse des recrutements prévus

Recrutement d'alternants pour la 1^{ère} fois

Légère baisse des recrutements prévus

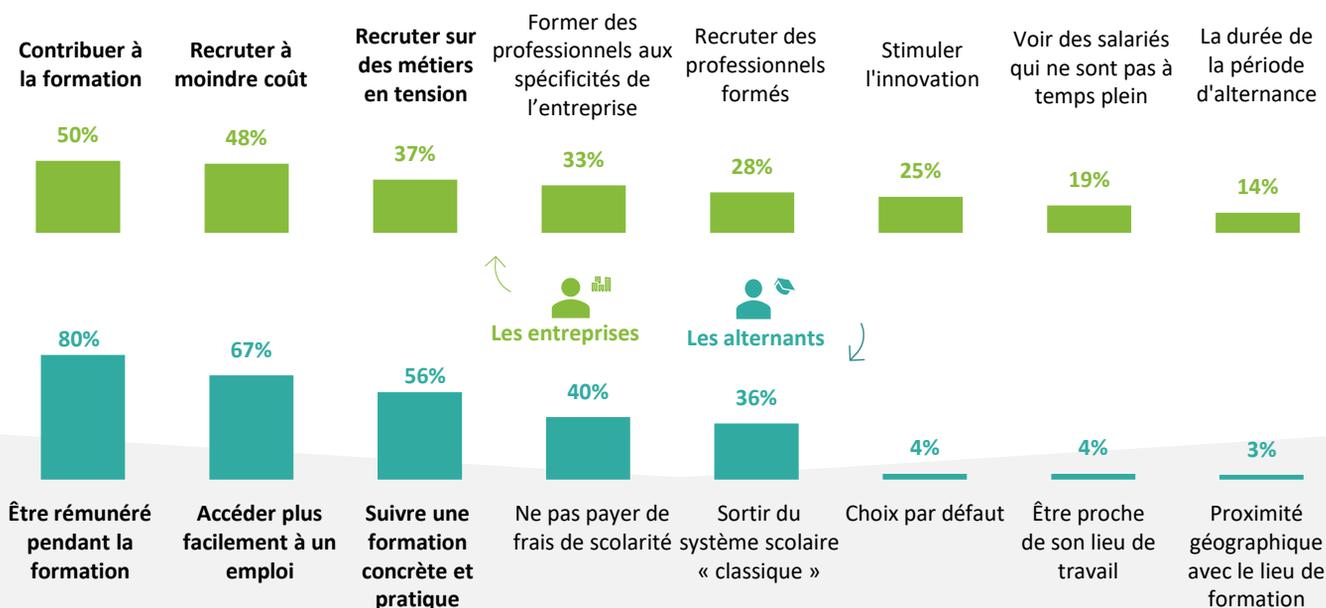
DES MODALITÉS PRAGMATIQUES, QUI FONDENT L'EFFICACITÉ DE L'ALTERNANCE

UN LEVIER FINANCIER TRÈS IMPORTANT

Le faible coût des contrats est un levier fondamental à la réussite de l'alternance. Pour les entreprises, la prise en charge d'une partie du salaire est souvent évoquée comme compensatrice au « risque » du recrutement d'un alternant.

Du côté des alternants, la rémunération est le premier levier du choix de ce dispositif, sauf pour les alternants préparant un diplôme de niveau CAP/BEP (c'est l'insertion professionnelle qui arrive en tête).

PRINCIPAUX AVANTAGES DE L'ALTERNANCE SELON...



UN DISPOSITIF TRÈS APPRÉCIÉ POUR SON CÔTÉ CONCRET

En plus de pouvoir s'insérer professionnellement, et d'avoir davantage de perspectives d'évolution, le côté opérationnel de l'alternance apparaît comme un point positif, et séduit un certain profil de jeunes vers le secteur du commerce, plus attirés par l'action ou désireux de s'insérer rapidement dans le monde du travail.

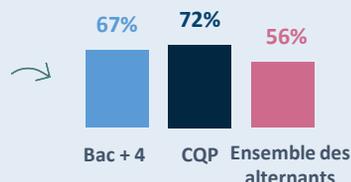
“ C'est terrain. Ils vont apprendre à faire une commande, vérifier le bordereau de livraison, à organiser une réserve, à faire de l'étiquetage, à faire une vitrine... Plein de compétences très concrètes. ”

“ C'est une bonne solution pour ceux qui n'aiment pas trop les cours théoriques : ils vont être plus en entreprise, sur le terrain et vont connaître le monde du travail. ”

“ L'alternance leur permet de monter rapidement en compétences. ”

Cette opérationnalité est particulièrement plébiscitée par les alternants de niveau bac + 4 et préparant un CQP ou une qualification de branche.

Suivre une formation concrète et pratique est un des avantages de l'alternance (citée comme un avantage par 67% des bac+4)



QUELS AXES D'AMÉLIORATION POUR DEMAIN ?

PRINCIPAUX FREINS À L'ALTERNANCE SELON LES ENTREPRISES

1 Retours sur investissement trop incertains

2 Dispositif complexe à mettre en place

3 Dispositif trop coûteux

30 % des entreprises pensent que la **SIMPLIFICATION DES DÉMARCHES ADMINISTRATIVES** serait un moyen de développer le recours à l'alternance

PRINCIPALES DIFFICULTÉS RENCONTRÉES PAR LES ALTERNANTS POUR TROUVER UNE ENTREPRISE

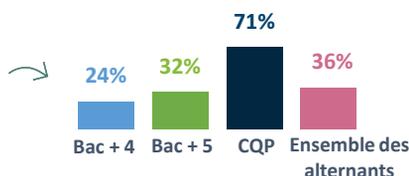
1 Eloignement des entreprises proposant des offres

2 Difficulté à contacter les entreprises

3 Manque d'offres dans la spécialité étudiée

36 % des alternants n'ont rencontré **AUCUNE DIFFICULTÉ** à trouver une entreprise

Aucune difficulté à trouver une entreprise par niveau de diplôme



Plus le niveau de diplôme est élevé, et plus la difficulté à trouver une entreprise est forte, notamment à cause des rythmes d'alternance et de la complexité administrative.

La recherche d'alternance dans le secteur du commerce dure en moyenne **2,8 mois** (1 mois en moyenne au niveau CQP).

PRINCIPALES CAUSES DE RUPTURES DES CONTRATS D'ALTERNANCE

ENTREPRISES

- Méconnaissance du secteur et des métiers qui conduit à un manque d'implication et de motivation
- Volonté de changer d'orientation

ALTERNANTS

- Manque d'intérêt pour le métier après expérience
- Mécontentement avec l'employeur
- Manque de cohérence entre le travail réalisé dans l'entreprise et la formation suivie.

LES PISTES D' ACTIONS POUR LES BRANCHES DU COMMERCE

1 AMÉLIORER LE MAILLAGE DU TERRITOIRE, PARTICULIÈREMENT SUR LES FORMATIONS SPÉCIFIQUES ET TECHNIQUES

3 DÉVELOPPER ET VALORISER LA FORMATION DES TUTEURS

2 MIEUX ASSOCIER LES ENTREPRISES AU FONCTIONNEMENT DES CENTRES DE FORMATION

4 DÉVELOPPER L'ATTRACTIVITÉ DU COMMERCE POUR LES MÉTIERS ET COMPÉTENCES DE DEMAIN (DATA, E-COMMERCE...)

SOURCES ET MÉTHODOLOGIE :

Etude menée par le cabinet KYU et pilotée par l'Observatoire prospectif du commerce de février à juillet 2021.

- Etude en ligne et téléphonique réalisée auprès de 711 entreprises
- Etude en ligne réalisée auprès de 823 alternants et anciens alternants
- Etude en ligne réalisée auprès de 140 établissements de formation
- Une cinquantaine d'entretiens qualitatifs

Branches couvertes par l'étude

Bricolage, Commerce à distance, Commerce à prédominance alimentaire (détail et gros), Commerce de détail de l'horlogerie-bijouterie, Commerce de détail des fruits et légumes, épicerie, produits laitiers, Commerce succursaliste de l'habillement, Commerce succursaliste de la chaussure, Commerces de Détail Non Alimentaires, Commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, Coopératives de consommateurs, Entreprises de distribution, importation, exportation en chaussures, jouets, textiles et mercerie Entreprises de la filière Sports-Loisirs, Grands magasins et Magasins populaires, Import-Export et commerce international, Jardinerie et graineterie, Négoce de l'ameublement, Optique-lunetterie de détail, Papeterie et fournitures informatiques

Retrouvez toutes les publications de l'observatoire sur

<https://www.lopcommerce.com/l-observatoire-prospectif-du-commerce/presentation/>

Observatoire prospectif du commerce
251, boulevard Pereire - 75852 Paris cedex 17
Tél. : 01 55 37 41 51
E-mail : observatoire@lopcommerce.com
<https://www.lopcommerce.com/>

Directeur de la publication : Émilie Rousseau
Directeur de rédaction : Trecy Dimonekene
Rédaction : Kyu Associés