

LE COMMERCE EN BRETAGNE



Portrait de Région

LE COMMERCE SUR LE TERRITOIRE

La région Bretagne se caractérise par :

- l'importance de **l'agriculture et de la pêche** et une industrie performante développée autour de 4 champs d'activités phares dont l'agroalimentaire qui influe sur le commerce à prédominance alimentaire,
- **le tourisme** (4^{ème} région de France pour l'accueil de touristes français et 5^{ème} pour l'accueil de touristes internationaux). Ceci impacte les commerces et leur activité saisonnière en bord de mer notamment, les côtes bretonnes couvrant **42 %** du littoral français,
- **un taux de chômage** relativement faible comparé aux autres régions et une progression de l'emploi supérieur à la moyenne nationale porté par le tertiaire marchand,
- **la présence sur le territoire d'enseignes phares** de la grande distribution alimentaire et de l'habillement.

LES PRINCIPALES DYNAMIQUES EMPLOI FORMATION

« **Welcome to Roazhon** » : accompagnement d'un territoire en mutation

PRINCIPAUX PARTENAIRES DU FORCO

OPCA FAFIH, DIRECCTE Bretagne, Région Bretagne, FPSPP, Pôle Emploi, Coparef Bretagne.

PÉRIMÈTRE

Les commerçants TPE/PME du centre-ville de Rennes et sa périphérie.

OBJECTIF

Dans le cadre de l'ouverture de la ligne à grande vitesse (LGV) en 2017, du centre des congrès des Jacobins en 2018, d'une 2^{ème} ligne de métro en 2019 et de l'aménagement du quartier « Euro Rennes » pour 2010, ce projet vise à accompagner les commerçants du centre-ville de Rennes à relever les défis économiques, d'emploi et de compétences qui les attendent. Il se traduit par des diagnostics de situation menés auprès de commerces, des accompagnements GPEC et/ou d'évaluation de la maturité digitale et des réalisations POEC.

LES CHIFFRES CLÉS



80 % des établissements ont **moins de 10 salariés**.

23 % relèvent de la branche des **commerces de détail non alimentaires** en Bretagne.



L'ALTERNANCE



Données Forco et DGEFP - base Ari@ne 2016

EDEC Accompagnement RH TPE/PME en Bretagne

PARTENAIRE DU FORCO

DIRECCTE Bretagne.

OBJECTIF

Accompagnement à la professionnalisation RH des entreprises via des sessions collectives et individuelles, en intégrant la RH dans la stratégie des dirigeants, et en dotant les RRH d'outils adaptés et personnalisés à leurs besoins. Les entreprises mobilisées sur cette opération en ont tiré profit au quotidien.

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 BRETAGNE

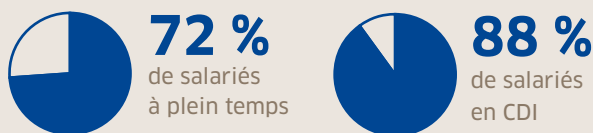
Immeuble Antipolis - ZAC Saint-Sulpice
2A rue du Patis Tatelin - 35700 Rennes
Tél. : 02 99 83 87 78
bretagne@forco.org

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....