

# LE COMMERCE EN PAYS-DE-LA-LOIRE



## Portrait de Région

### LE COMMERCE SUR LE TERRITOIRE

- **Dans la région, le secteur du commerce de détail** ou de gros constitue un atout en lien avec les activités du Grand Port Maritime de Nantes Saint-Nazaire, l'implantation de centrales d'achat de groupes de la grande distribution et la présence à Nantes du 2<sup>e</sup> MIN (Marché d'intérêt national) de France après Rungis,
- **Avec 20 000 emplois nouveaux**, Pays-de-la-Loire est la première région française pour le nombre de créations d'emplois, devant l'Occitanie,
- **C'est le taux de chômage le plus bas des régions françaises** en 2016, 1,4 point en dessous du taux national, et à son niveau le plus faible depuis 2012,
- **Des enseignes des commerces de détail non alimentaires, de l'habillement/chaussure et de la grande distribution** sont présentes en région.

### LES PRINCIPALES DYNAMIQUES EMPLOI FORMATION

**Convention régionale de partenariat – Politique du handicap.**

#### **PARTENAIRE DU FORCO**

AGEFIPH Pays-de-la-Loire.

#### **PÉRIMÈTRE**

Toutes les branches adhérant au Forco.

#### **OBJECTIFS**

- Informer, sensibiliser, animer et accompagner les entreprises adhérant au Forco.
- Renforcer l'accès des travailleurs handicapés demandeurs d'emplois à la formation au travers des dispositifs déployés par le Forco.
- Professionnaliser le réseau des Cap Emploi et d'autres partenaires sur le sujet de l'ingénierie pédagogique et financière favorisant la construction des parcours afin d'améliorer l'accès à l'emploi, le maintien dans l'emploi et l'obtention d'une qualification supérieure.
- Permettre une connaissance réciproque des deux réseaux, la mise en place d'actions conjointes et professionnaliser les conseillers du Forco sur le handicap et l'offre de service de l'Agefiph.

### LES CHIFFRES CLÉS



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

**22 %** relèvent de la branche des **commerces de détail non alimentaires** en Pays-de-la-Loire.



### L'ALTERNANCE



Données Forco et DGEFP - base Ari@ne 2016

**Convention dans le cadre du programme ACCES Emploi et ACCES Evolution**

#### **PARTENAIRES DU FORCO**

Forco, Conseil régional PDL.

#### **PÉRIMÈTRE**

Toutes les branches adhérant au Forco.

#### **OBJECTIFS**

- Mettre en adéquation le plus rapidement possible l'offre d'emploi d'une entreprise avec un demandeur d'emploi identifié en ajustant ses compétences via des formations courtes d'adaptation à l'emploi dont les POE Collectives.
- Soutien à la formation des salariés, notamment sous la forme d'un abondement en heures au CPF des salariés et soutien aux démarches de GPEC.

# DONNÉES INTER-BRANCHES COMMERCE ET DISTRIBUTION

## LES BRANCHES COMMERCE ET DISTRIBUTION

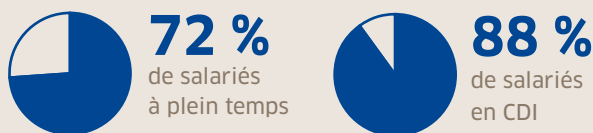
- Bricolage
- Commerce à distance
- Commerce à prédominance alimentaire (détail et gros)
- Commerce de détail de l'horlogerie-bijouterie
- Commerce des articles de sport et équipements de loisirs
- Commerce succursaliste de la chaussure
- Commerce succursaliste de l'habillement
- Commerces de détail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

## LES 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 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 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....

### DÉLÉGATION PAYS-DE-LA-LOIRE

275 Bd Marcel Paul  
Bât. G  
44800 Saint-Herblain  
Tél. : 02 28 00 98 10  
paysdelaloire@forco.org