

LE COMMERCE EN CORSE



Portrait de Région

LE COMMERCE SUR LE TERRITOIRE

- Une économie locale portée principalement par le tourisme, l'administration et la construction.
- Le commerce représente **15,7 % des emplois de Corse**.
- Créateur d'emplois, le commerce en Corse est soumis à des mutations économiques, et notamment :
 - **des prévisions de départs à la retraite**, pour un tiers des effectifs à l'horizon 2020,
 - des mouvements de main-d'œuvre marqués par la saisonnalité, les emplois peu qualifiés,
 - **la vente en ligne** : le commerce doit s'adapter à cette concurrence.
- Un secteur fortement impacté par la saison touristique. Au pic de saisonnalité, **l'emploi y progresse de 25 %**.

LES PRINCIPALES DYNAMIQUES EMPLOI FORMATION

Le cofinancement en 2016 de Préparations Opérationnelles à l'Emploi Collectives (POEC) par la collectivité territoriale de Corse et le développement des Emplois d'Avenir.

PARTENAIRE DU FORCO

AFPA (Association pour la Formation Professionnelle des Adultes)

PÉRIMÈTRE

Commerce à prédominance alimentaire, Commerces de Détail Non Alimentaires.

OBJECTIF

Permettre la montée en compétences des demandeurs d'emploi pour un retour à l'emploi et constituer ainsi un vivier pour les entreprises recruteuses.

LES CHIFFRES CLÉS



588

établissements



5 823

salariés



61 %



39 %

83 % des établissements ont **moins de 10 salariés**.

32 % relèvent de la branche des **Commerces de Détail Non Alimentaires** en Corse.



10,7 %

Taux de chômage, pour **10 %** en France métropolitaine
Insee, 2015 trimestre 4

L'ALTERNANCE

17

contrats de professionnalisation

36

contrats d'apprentissage

Données FORCO, et DGEFP - base Ari@ne 2015

Un accompagnement numérique en Corse via l'appel à projets « Mutations économiques et technologiques ».

PARTENAIRES DU FORCO

FPSP (Fonds Paritaire de Sécurisation des Parcours Professionnels), FONGECIF Corsica (Fonds de Gestion des Congés Individuels de Formation), COPAREF (Comité Paritaire interprofessionnel Régional pour l'Emploi et la Formation).

PÉRIMÈTRE

Commerce à prédominance alimentaire, Commerces de Détail Non Alimentaires.

OBJECTIF

Accompagner les salariés des TPE PME dans l'utilisation des nouvelles technologies de l'information et de la communication, permettant aux entreprises d'accroître leur compétitivité, productivité et visibilité.

DONNÉES INTER-BRANCHES COMMERCE ET DISTRIBUTION

LES BRANCHES COMMERCE ET DISTRIBUTION

- Bricolage
- 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
- Vente à distance.

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 **100 métiers différents, de tous niveaux de formation.**

DÉLÉGATION CORSE

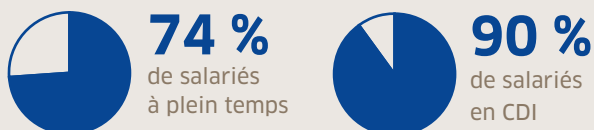
c/o Institut Consulaire de Formation
Les marines du Ricanto
20090 Ajaccio
Tél. : 04 42 25 18 05
corse@forco.org

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....