

# LE COMMERCE EN PAYS-DE-LA-LOIRE



## Portrait de Région

### LE COMMERCE SUR LE TERRITOIRE

- **La région Pays-de-la-Loire se caractérise par :**
  - une zone d'emploi très attractive sur l'axe Saint-Nazaire - Nantes - Angers - Le Mans,
  - une croissance de la population soutenue à l'ouest et sur les littoraux.
- **Les enseignes phares :**
  - **UNIVERS NOZ** (Commerces de Détail Non Alimentaires) : 300 magasins en France, dont une majorité de moins de 10 salariés. Ce groupe est en forte croissance ; il ouvre près de 2 magasins par mois,
  - **ERAM VETIR** (12 marques, telles que Bocage, Gemo, Mellow Yellow, TBS, Texto,...), leader européen de l'habillement et de la chaussure.

### LA PRINCIPALE DYNAMIQUE EMPLOI FORMATION

**Une politique régionale de soutien aux besoins de formation des entreprises.**

#### PARTENAIRE DU FORCO

Conseil Régional.

#### PÉRIMÈTRE

Toutes les branches adhérant au FORCO.

#### OBJECTIFS

**Objectifs de la 1<sup>ère</sup> convention « Soutien à la formation des salariés et aux démarches de GPEC » :**

- Favoriser la stabilité de l'emploi d'un salarié, au sein de son entreprise, en accompagnant son évolution professionnelle par l'adaptation de sa qualification.

### 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 2015

- Repérer, objectiver et faire émerger les besoins de formation des petites entreprises à partir d'actions de « prospection-appui-conseil » sur les territoires éligibles.

**Objectifs de la 2<sup>ème</sup> convention « Soutien aux formations courtes d'adaptation à l'emploi »**

- Favoriser l'accès des Ligériens à un emploi durable en offrant des parcours de formation sécurisés répondant aux besoins des demandeurs d'emploi et des entreprises.

# 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 PAYS-DE-LA-LOIRE

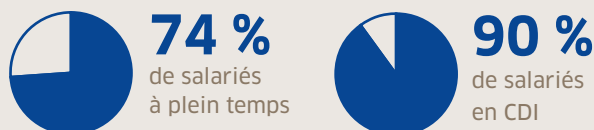
275 Bd Marcel Paul  
Bât. G  
44800 Saint-Herblain  
Tél. : 02 28 00 98 10  
[paysdelaloire@forco.org](mailto:paysdelaloire@forco.org)

## 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....