

# LE COMMERCE EN AUVERGNE- RHÔNE-ALPES



## Portrait de Région

### LE COMMERCE SUR LE TERRITOIRE

- **Attractive**, la région est la 1<sup>ère</sup> région touristique de France et la 1<sup>ère</sup> région pour les sports de pleine nature.
- Elle se caractérise par un maillage dense de pôles commerciaux, d'activités logistiques et touristiques.
- Les **territoires transfrontaliers** avec la Suisse impliquent une migration forte des travailleurs en augmentation constante et des difficultés de recrutement en France. Autre caractéristique, le poids de l'activité saisonnière. Elle est élevée dans les zones de stations de montagne de Savoie et de Haute-Savoie. C'est particulièrement vrai dans la Tarentaise-Vanoise, où la moitié des emplois sont de nature touristique.
- **Le siège du groupe CASINO**, à Saint-Etienne (Loire, 42) est historique. Casino est un groupe de distribution à dominante alimentaire, présent en France et à l'International dans 10 pays. Il détient la place du 11<sup>ème</sup> acteur mondial de la Distribution.

### LES PRINCIPALES DYNAMIQUES EMPLOI FORMATION

**Des Validations des Acquis de l'Expérience (VAE) collectives depuis 2013.**

#### PARTENAIRE DU FORCO

DIRECCTE (Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi).

#### PÉRIMÈTRE

Toutes branches adhérant au FORCO.

#### OBJECTIF

Proposer aux entreprises une assistance pour valider les compétences des salariés grâce à la VAE collective.

### LES CHIFFRES CLÉS



**84 %** des établissements ont **moins de 10 salariés**.

**21 %** relèvent de la branche du **commerce à prédominance alimentaire** en Auvergne-Rhône-Alpes.



**8,9 %**

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

#### L'ALTERNANCE

**2 458**

contrats de professionnalisation

**1 883**

contrats d'apprentissage

Données FORCO, et DGEFP - base Ari@ne 2015

**Un accompagnement « Ressources Humaines » depuis 2013 dans le cadre de la gestion prévisionnelle des emplois et compétences proposée par le Forco, de 89 PME de moins de 300 salariés.**

#### PARTENAIRE DU FORCO

DIRECCTE (Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi) à partir de 2016.

#### PÉRIMÈTRE

Toutes branches adhérant au FORCO.

#### OBJECTIF

Accompagner l'entreprise pour :

- sa structuration et l'exploitation d'outils RH (support de l'entretien, fiches de poste, référentiels compétences, etc.),
- son organisation interne,
- renforcer l'attractivité, notamment en fiabilisant et facilitant les recrutements.

# 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 AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

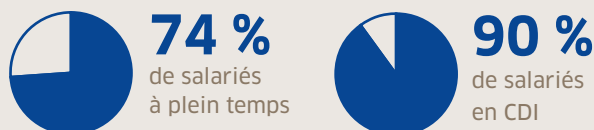
Cité internationale  
45 quai Charles de Gaulle - CS70051  
69463 Lyon cedex  
Tél. : 04 72 67 03 70  
auvergne-rhonealpes@forco.org

## 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....