

CONSULTATIONS SECTORIELLES

COMMERCE ET VENTE



Ce qu'il faut retenir

- Le **commerce de détail** compte pour **56 % des effectifs salariés**.
- Les **actifs** du secteur sont caractérisés par une **surreprésentation de femmes** (+ 10 points), un peu **plus de jeunes** (+ 3 points) et sont plus souvent **embauchés en CDI** (+ 3 points).
- Le secteur du commerce offre des **opportunités** et **reste attractif** notamment pour les **jeunes** ; les **difficultés de recrutement** sont **légèrement moins marquées** qu'ailleurs (4 projets sur 10).
- Les **besoins à l'horizon 2030**, essentiellement liés aux départs à la retraite **devraient être couverts** par les sortants de formation initiale.
- Les **comportements de consommation** se modifient et **obligent le secteur à se renouveler** : achats en ligne, impact des discounteurs, e-réputation, plateformes de seconde main...
- Près de **30 000 jeunes se forment** aux métiers du commerce et de la vente en Grand Est.



LE COMMERCE ET LA VENTE

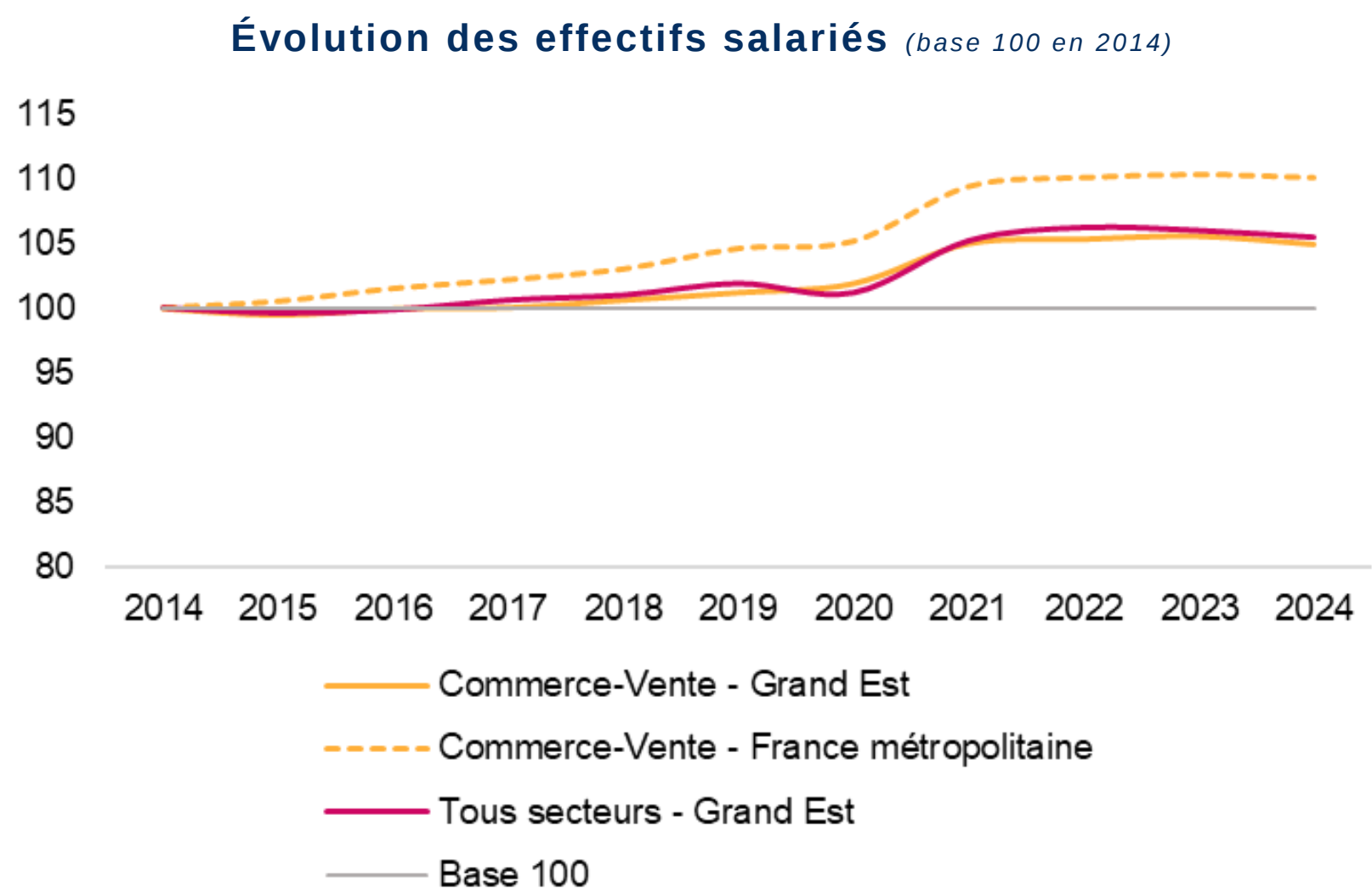
ACTIVITÉS ET EMPLOI

Sources : Urssaf Caisse nationale, Insee - RP 2022



70 247 ÉTABLISSEMENTS
256 899 SALARIÉS
(30 462 établissements employeurs)

ACTIVITÉS	EFFECTIF SALARIÉ	Évol. 5 ans
Commerce de détail	147 938	+3,9 %
Commerce de gros	72 697	+2,0 %
Commerce et réparation automobile	36 264	+6,5 %
Total Commerce	256 899	+3,7 %



255 026 ACTIFS
exercent une profession spécifique
VENTE, TECHNICO COMMERCIAL, COMMERÇANT, DÉTAILLANT,
EXPLOITANT, STRATÉGIE MARKETING

62 % des effectifs exercent dans une entreprise du secteur

Les autres secteurs utilisateurs :

- Industrie manufacturière
- Transport et entreposage
- Construction
- Immobilier / finances et assurances

Profil des actifs



57,6 %

Toutes professions : 47,8 %



13,3 %

Toutes professions : 9,9 %



78,6 %

Toutes professions : 76,0 %



LE COMMERCE ET LA VENTE

MARCHE DU TRAVAIL : BESOINS DE RECRUTEMENT, DEMANDEURS D'EMPLOI

Sources : France Travail, Offre d'emploi, France Travail ; BMO 2025 ; France Stratégie, DARES, Les métiers en 2030

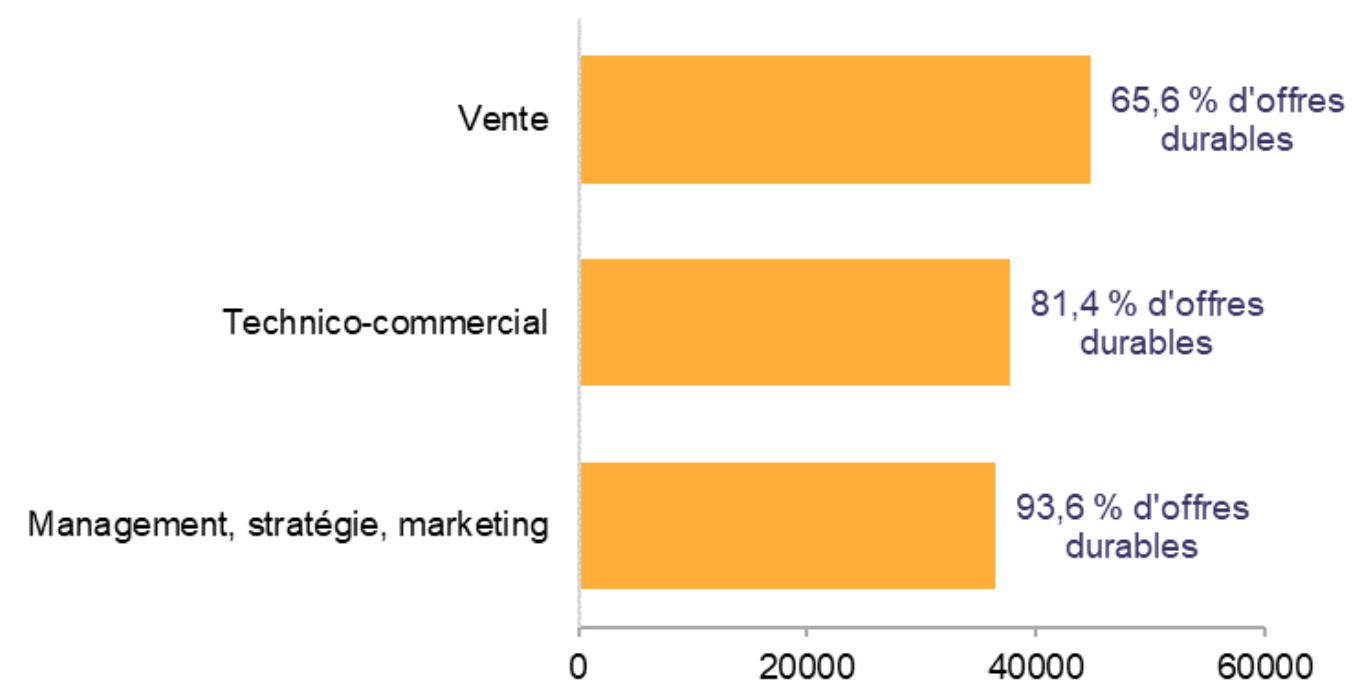
BESOINS DE RECRUTEMENT



118 830

OFFRES D'EMPLOI

diffusées par France Travail durant une année (T3 2024 – T3 2025)



40% des projets de recrutement jugés difficiles
51% toutes professions confondues

LES BESOINS DE RECRUTEMENT/RENOUVELLEMENT À L'HORIZON 2030

Intermédiaires du commerce, vendeurs, caissiers, magasins dont libre service

- Pas de créations nettes d'emplois (destructions pour caissiers)
- Des besoins liés uniquement aux départs en retraite (en dessous de la moyenne)
- Les jeunes sortant de *formation initiale* devraient couvrir les besoins

Attachés et cadres commerciaux, technico commerciaux

- Créations nettes d'emploi + départs en retraite (>25%)
- De forts besoins de recrutement
- Tensions probables sur les cadres commerciaux

DEMANDEURS D'EMPLOI

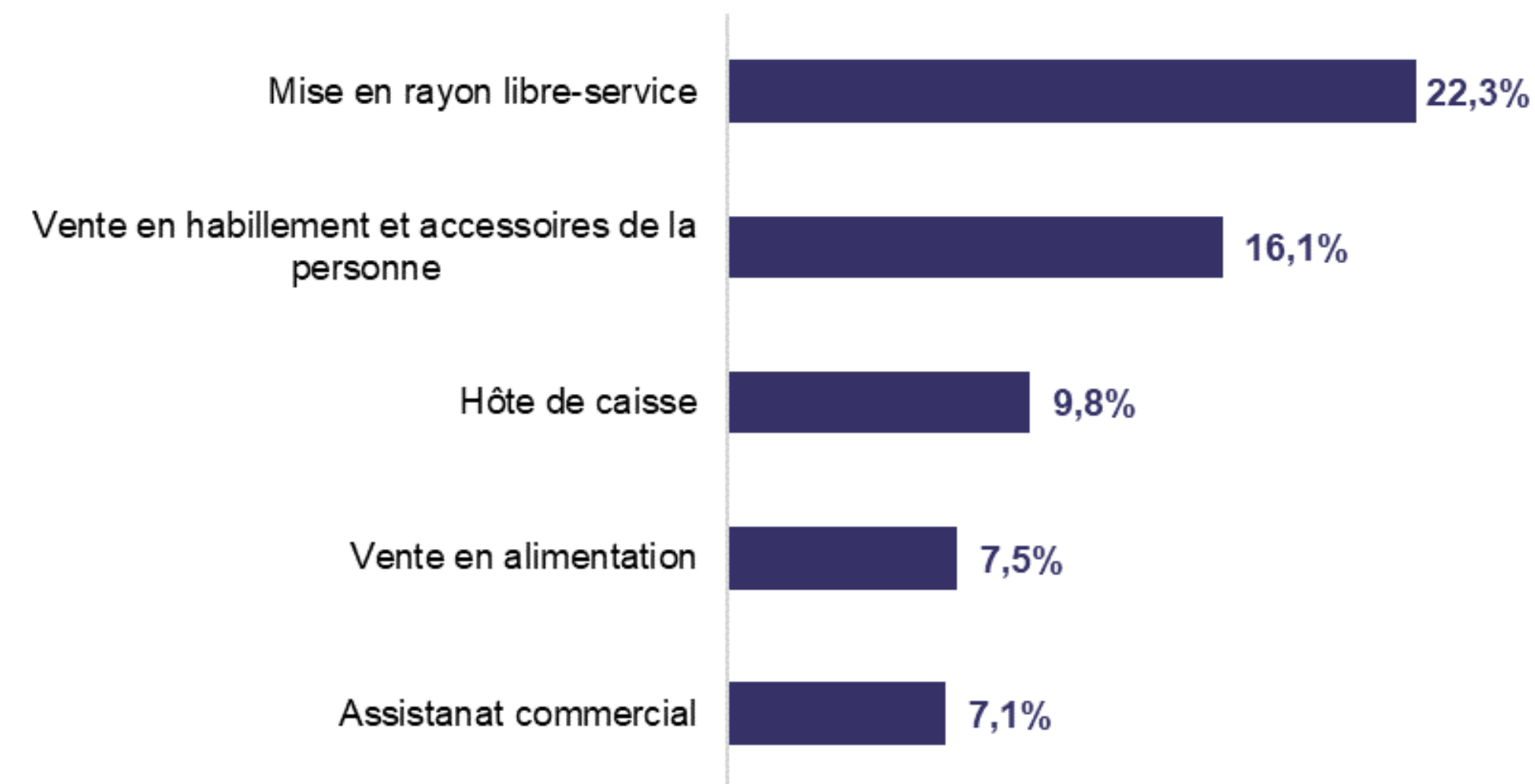


54 540

inscrits à France Travail
T4-2025

34 290 en cat. A

RÉPARTITION DES DEMANDEURS D'EMPLOI SUR LES PRINCIPAUX MÉTIERS (CODE ROME)

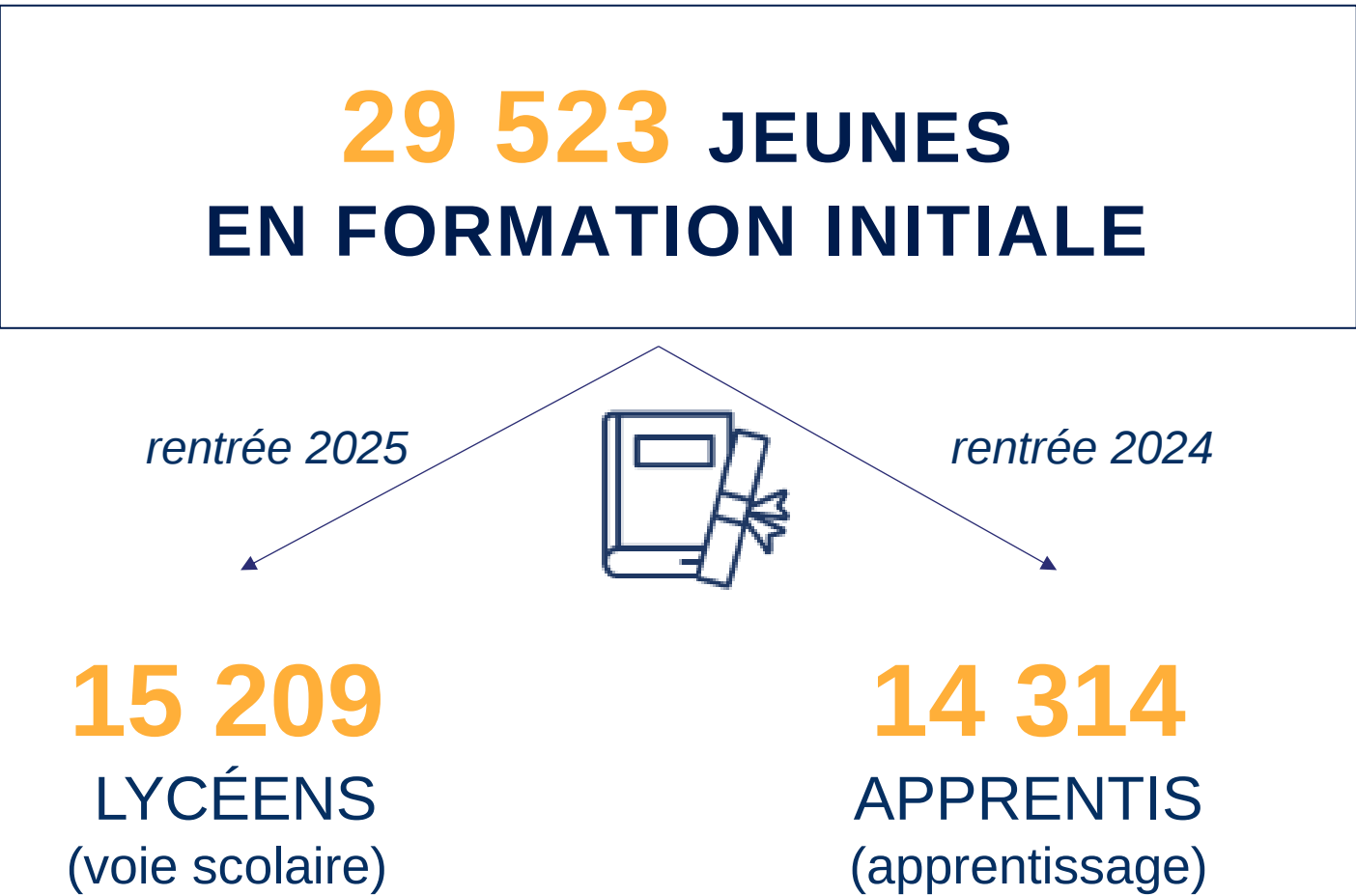




LE COMMERCE ET LA VENTE

FORMATION INITIALE ET CONTINUE, ORIENTATION

Sources : MEN-Depp-Rectorats des Académies du Grand Est / Draaf – SRFD Grand Est / Région Grand Est



Niveaux / Diplômes	Nombre de formations		Effectifs	
	en lycée	en CFA	Nombre	%
Niveau 3 (CAP ...)	2	5	3 742	12,7 %
Niveau 4 (Bac-Bac Pro ...)	4	10	12 869	43,6 %
Niveau 5 (BTS ...)	5	16	8 796	29,8 %
Niveaux 6-7 (Bac + 3 et >)	-	50	4 116	13,9 %
TOTAL	11	81	29 523	100,0 %

DISPOSITIFS D'INFORMATION, DE PROMOTION ET DE FORMATION

Les actions 2025 du Conseil Régional :

- SERVICE ORIENTATION
- Agenda de l'orientation : 115 forums et manifestations répertoriés dans le Grand Est
 - 38 Ambassadeurs métiers
 - Boîte à outils : 2 fiches actions, 3 fiches évènements, 13 fiches ressources
 - 1 guide sectoriel post 3^e « Commerce, vente, accueil »
 - Moteur de recherche Orient'Est : 54 fiches métiers

DIRECTION DE LA FORMATION

Programme régional de formation 2025 :
Financement Conseil Régional du Grand Est pour des actions collectives pour les demandeurs d'emploi

- 35 actions de formation programmées
- 610 places de formation disponibles



LE COMMERCE ET LA VENTE

FORMATION CONTINUE

Sources : Financement Conseil Régional du Grand Est pour des actions collectives pour les demandeurs d'emploi (sessions 2025 ou 2024 pour le taux d'insertion)

Actions de formation
remplies à **73%** en 2025



88% de remplissage
(moyenne régionale tous secteurs confondus)

26% de stagiaires sortis en
cours de formation en 2025



15% de sorties anticipées
(moyenne régionale tous secteurs confondus)

62% des stagiaires sortis en
2025 d'une action qualifiante
ont validé leur examen



70% de qualification
(moyenne régionale tous secteurs confondus)

45% des stagiaires ayant validé
une formation qualifiante en 2024
occupent un emploi 6 mois après



55% d'insertion
(moyenne régionale tous secteurs confondus)



LES ENJEUX DU SECTEUR DU COMMERCE ET VENTE

✓ Un secteur dynamique mais sous tension

- Le commerce est un secteur clé d'insertion (*1 jeune sur 4 y entre*), mais des difficultés de recrutement persistent
- Des mutations économiques et numériques fortes (digitalisation, transformation des métiers) et concurrences accrue (plateformes)
- De nouvelles exigences sociétales des consommateurs (*Économie circulaire, nouvelles attentes*) et nouvelles normes/réglementations (*gestion des déchets, RSE*)

✓ Une attractivité et une image à améliorer

- Image parfois dégradée malgré des opportunités d'évolution rapide
- Méconnaissance des réalités et des perspectives du secteur

✓ Un décalage formation / besoins des entreprises

Les entreprises constatent :

- un manque de compétences opérationnelles (soft skills, digital, polyvalence)
- une inadéquation entre les formations et les besoins réels du terrain

✓ Un parcours de formation à sécuriser

- Taux de rupture élevé en alternance
- Difficultés d'insertion directe après la formation initiale
- **Une coopération à développer**, les entreprises prêtes à s'engager mais peu mobilisées



OBJECTIFS ET PISTES DE TRAVAIL PROPOSÉS

OBJECTIF 1 : Aligner les formations avec les besoins des entreprises et amplifier les relations formation et emploi

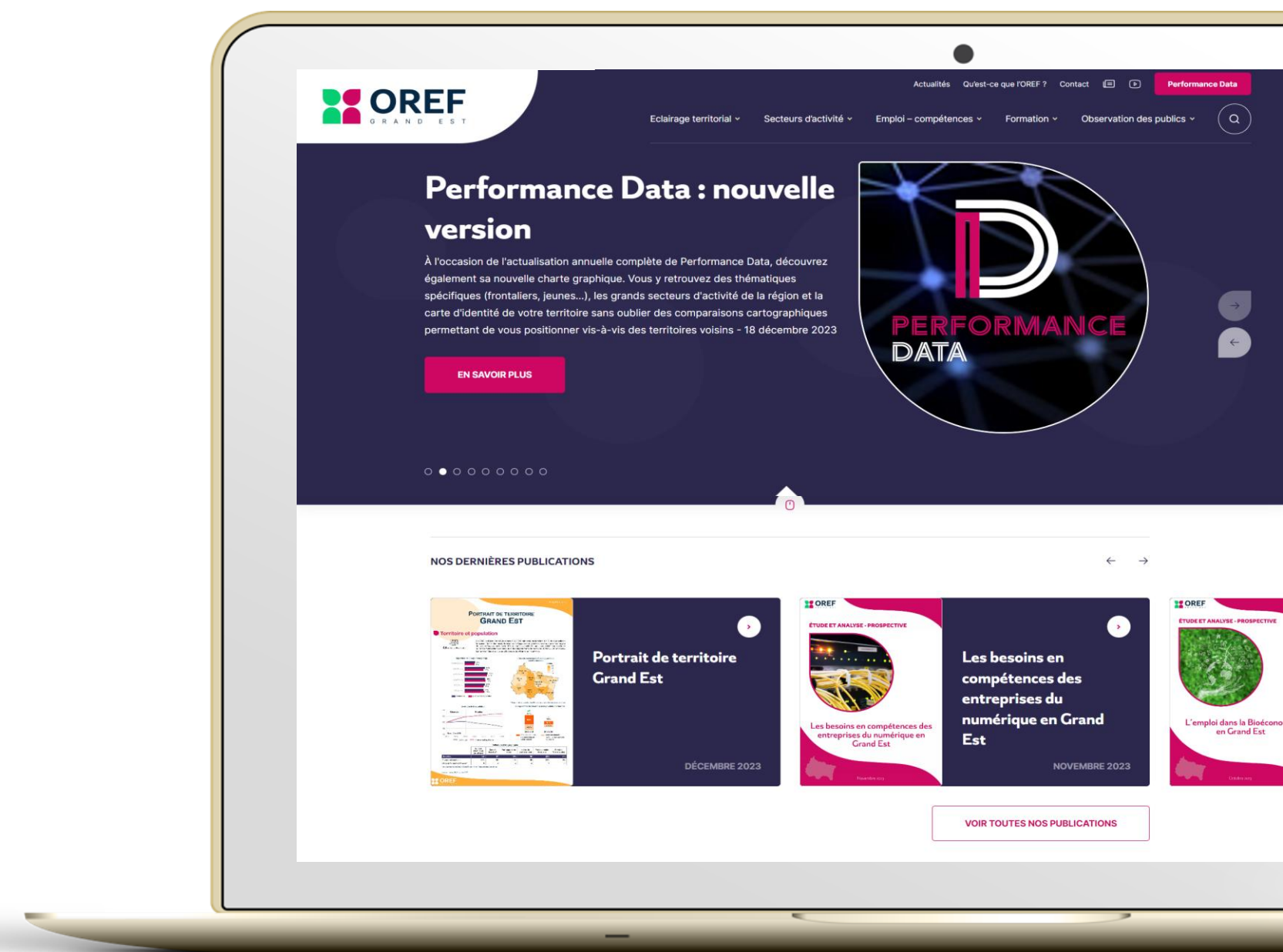
Pistes :

- **Consolider la carte de formation initiale** (*Maintenir l'existant et améliorer sa performance plutôt que créer de nouvelles formations*) et amplifier les collaboration des acteurs/entreprises.
- **Compléter l'offre de FI avec offre FPC sur mesure** pour des publics en reconversion et compléter les acquis des salariés via les outils de l'OPCO – articulation entre opérateurs (*FT et OPCO*) pour amener à la professionnalisation.
- **Mutualiser les moyens** pour développer des logiques de parcours et répondre aux enjeux compétences, et optimiser les moyens affectés à la filière sans chevauchement.

OBJECTIF 2 : Déployer des actions de Découverte et Promotion des Métiers

Pistes :

- **Atelier Sectoriel** : les Métiers du E-Commerce : 15 décembre 2026
- **Valorisation des métiers de la filière auprès du public scolaire lors de la Compétition des Métiers** : Ouverture du métier 'Visual Merchandising' lors de la 49^{ième} CDM en 2027 – Métiers de la conception et de la scénographie des espaces commerciaux



<http://www.oref.grandest.fr>