

L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES SORTANT D'UNE FORMATION COMMERCIALE

par Catherine Béduwé

*Les données analysées dans cet article sont tirées des deux vagues d'enquêtes d'insertion successives (1976-1979 et 1980-1983) réalisées par l'Observatoire EVA auprès de l'ensemble des sortants du système éducatif.
Quelques timides évolutions positives – percée des niveaux III et IV, accroissement des recrutements à partir des spécialités commerciales – ne parviennent pas à réhausser un tableau marqué par les grandes difficultés d'insertion des jeunes sortant d'une formation commerciale*

Pendant très longtemps, les formations commerciales dispensées par le ministère de l'Éducation nationale se sont peu distinguées des autres formations tertiaires de secrétariat, d'administration ou de gestion des entreprises (1). Au niveau de l'enseignement supérieur, les écoles supérieures de commerce, souvent très anciennes, proposent également des formations proches de la fonction commerciale, telles la gestion, la comptabilité... mais, plus rarement, l'action ou la négociation commerciale.

Ce n'est que dans les années 1965-1970 que le commerce et la distribution sont apparus comme des spécialités en tant que telles, enseignées à tous les niveaux de formation. Bien que les effectifs d'élèves inscrits dans ces formations n'aient depuis cessé de croître, notamment ces dernières années, les flux de jeunes formés restent encore relativement limités.

Dans cet article, nous nous référerons uniquement aux formations commerciales *stricto sensu* dont les effectifs sont suffisants pour permettre une exploitation statistique :

– au niveau III, le DUT Techniques de commercialisation et les différents BTS commerciaux, dont les deux plus importants numériquement sont le BTS Commerce international et le BTS Distribution – Commerce et Gestion commerciale (devenu BTS Action commerciale en 1979). Les flux de sortants de ces formations restent fai-

bles (4 700 candidats aux différents BTS en 1985 et 3 500 diplômés du DUT) malgré un accroissement récent très important des effectifs, notamment dans les sections de techniciens supérieurs (STS) ;

– au niveau IV, le Brevet de technicien (BT) Représentation et le Baccalauréat de Technicien (BTn) G3, Techniques commerciales. En 1985, on recensait 16 000 jeunes inscrits en terminale G3 mais 60 % d'entre eux poursuivaient des études dans l'enseignement supérieur court. Ce qui donne, finalement, un nombre de sortants au niveau IV équivalent à celui du niveau III ;

NOMENCLATURE DES NIVEAUX DE FORMATION

Niveau VI : Sorties du premier cycle du second degré (6^e, 5^e, 4^e, 3^e pratique) et des formations pré-professionnelles en un an (CEP, CPPN et CPA).

Niveau V bis : Sorties de 3^e et des classes du second cycle court avant l'année terminale.

Niveau V : Sorties de l'année terminale des cycles courts professionnels et abandons de la scolarité du second cycle long avant la classe terminale.

Niveau IV : Sorties des classes terminales du second cycle long et abandons de scolarisations post-baccalauréat avant d'atteindre le niveau III.

Niveau III : Sorties avec un diplôme de niveau bac + 2 ans (DUT, BTS, instituteurs, DEUG, écoles de Santé, etc.).

Niveau II + I : Sorties avec un diplôme de second ou troisième cycle universitaire, ou un diplôme de grande école.

Formation Emploi n° 15 - Juillet-Septembre 1986 - La Documentation Française.

(1) Cf. F. Meylan, *L'évolution des formations commerciales*, in : *Dossier Formation et Emploi - Les emplois du commerce et de la vente*. Collection des Études du CEREQ, n° 22, 1986.

– au niveau V, le BEP Commerce est la formation initiale la plus importante avec, en 1985, près de 9 000 inscrits en année terminale. Les différents CAP de vendeur se préparent peu en LEP (2 700 inscrits en 1984) mais plutôt par apprentissage (11 000 candidats) ou en formation continue (3 000 candidats) (2).

Pour chacune de ces formations (à l'exception des BTS), on observe un taux d'échec au diplôme préparé supérieur à celui des autres spécialités. Ce taux d'échec, caractéristique des formations commerciales, tend de plus à s'accroître entre 1976-1979 et 1980-1982.

Les effectifs d'inscrits augmentent pour toutes les formations (avec une percée très importante pour le niveau III) mais cette hausse ne se répercute pas entièrement sur les flux de sortants en raison d'une augmentation générale des poursuites d'études.

On assiste donc de 1976-1978 à 1980-1982 à une polarisation des sorties avec d'une part un accroissement des sorties après échec au niveau V et d'autre part, une pour-

suite d'études plus fréquente dans l'enseignement supérieur court pour ceux qui ont réussi le baccalauréat ou le BEP.

UNE INSERTION DIFFICILE

Le premier bilan que l'on peut dresser de l'insertion professionnelle des jeunes sortis neuf mois auparavant d'une spécialité commerciale appelle trois remarques principales : les taux de chômage sont élevés (de 10 à plus de 50 % suivant les filières) et se sont accrues de 1976 à 1981 ; la comparaison, pour une filière donnée, avec d'autres spécialités n'est pas favorable aux spécialités commerciales ; enfin, ces formations n'échappent pas à la traditionnelle hiérarchisation des filières depuis les titulaires du BTS (dont les bons résultats en font une formation à part) jusqu'aux sortants non diplômés de BEP ou de CAP (dont un sur deux se déclare chômeur neuf mois après la fin des études).

Les sortants des formations commerciales cumulent donc des difficultés d'insertion déjà anciennes avec une dégradation générale des conditions d'accès au marché du travail pour les jeunes débutants.

(2) Source : SPRESE, *Statistiques des diplômés, Session 1984*.

Les enquêtes d'insertion réalisées par l'Observatoire EVA s'adressent aux jeunes sortis neuf mois auparavant d'une formation de type scolaire ou universitaire (dans ce cas, l'interrogation a lieu au bout de deux ans). Entre 1976 et 1979, tous les sortants du système éducatif ont ainsi été

interrogés (sauf les sortants de terminale générale ou ceux de certaines écoles, dont notamment ceux des écoles de commerce). Une nouvelle vague d'enquêtes, couvrant le même champ, a eu lieu en 1980 et 1983. Le calendrier de réalisation de ces enquêtes est le suivant :

	Première vague d'enquêtes		Seconde vague d'enquêtes	
	Année de sortie	Année d'enquête	Année de sortie	Année d'enquête
Universités				
Sciences	1974-1975	1976	1977-1978	1980
Lettres, Sciences humaines	1975-1976	1977	1980-1981	1983
Droit, Sciences économiques	1976-1977	1978	1979-1980	1982
IUT-STIS				
Années terminales	1974-1975	1976		
Années non-terminales	1976-1977	1978	1979-1980	1981
BT-BTn				
Années terminales	1976-1977	1978	1979-1980	1981
Niveau V long	1976-1977	1978	1979-1980	1981
Niveau V CAP-BEP	1974-1975	1976	1978-1979	1980
Niveaux VI et V bis	1975-1976	1977	1980-1981	1982
Sortants d'apprentissage	1977-1978	1979	—	—

Avec un taux de sondage moyen d'un septième, ces enquêtes permettent des analyses assez fines sur les mécanismes d'insertion professionnelle des jeunes. Leur comparaison fournit des élé-

ments précieux sur l'évolution des différentes formations ainsi que sur la situation des jeunes qui les suivent.

Tableau 1
ÉVOLUTION DES TAUX DE CHÔMAGE APRÈS UNE FORMATION COMMERCIALE – COMPARAISON 1976-1978/1980-1981

	Hommes		Femmes	
	Taux de chômage Première vague d'enquêtes (1976-1978)	Sens de l'évolution entre 1976-1978 et 1980-1981	Taux de chômage Première vague d'enquêtes (1976-1978)	Sens de l'évolution entre 1976-1978 et 1980-1981
IUT Diplômés	18,5	→	27,5	↗ (+ 4,5)
IUT Non diplômés	19,5	→	22	↗ (+ 6,5)
STS Diplômés	18	→	18,5	↘ (- 9,5)
STS Non diplômés	18,5	→	15	↗ (+ 16)
BTn Diplômés	18,5	↗ (+ 9)	26,5	↗ (+ 7)
BTn Non diplômés	20	↗ (+ 13)	20	↗ (+ 19,5)
BEP Diplômés	15,5	↗ (+ 16)	37	→
BEP Non diplômés	21,5	↗ (+ 29)	62	↘ (- 16,5)
CAP Ensemble	27,5	→	31,5	↗ (+ 20)

Source : Observatoire EVA.

→ Stabilité

↗ Accroissement significatif (seuil 0,20)

↗↗ Accroissement très significatif (seuil 0,05)

$$\text{Taux de chômage} = \frac{\text{Effectif de chômeurs}}{\text{Effectif d'actifs}}$$

Tableau 2
TAUX DE CHÔMAGE APRÈS UNE SPÉCIALITÉ COMMERCIALE (1979-1981)

	Hommes			Femmes		
	Spécialités commerciales	Autres spécialités tertiaires	Ensembles des spécialités	Spécialités commerciales	Autres spécialités tertiaires	Ensemble des spécialités
STS Diplômés	13,5 (*)	15,5	14,5	9 (*)	10,5	11
STS Non diplômés	20,5 (*)	7,5	17,5	31	20,5	22
IUT Diplômés	22	13	17,5	32	19	22,5
IUT Non diplômés	21,5 (*)	19,5	22	28,5 (*)	24	25
BTn + BT Diplômés	27	25	19,5	33,5	27	27,5
Bt n + BT Non diplômés	33	26,5	28	39,5	35	35,5
BEP Diplômés	31,5	33,5	19,5	37,5 (*)	41,5	40,5
BEP Non diplômés	50,5	35,5	22,5	45,5	46,5	45,5
CAP Diplômés	} 44,5	24,5	17,0	58	47	44
CAP Non diplômés		41	26	56,5	54,5	53,5
Apprentis **	23	14,5	15	38	34,5	35

Source : Observatoire EVA (1979-1981)

(*) L'écart entre ce pourcentage et celui observé pour l'ensemble des spécialités (colonne ensemble) n'est pas significatif. Ces taux de chômage sont donc égaux au sens statistique et on ne peut parler de supériorité de l'un ou de l'autre. Par contre, dans tous les autres cas, les taux de chômage, après une spécialité commerciale, sont supérieurs à ceux des autres spécialités de formation.

(**) Les apprentis ne sont pas considérés à l'Observatoire comme sortant de formation initiale. Ils font donc l'objet d'une enquête à part qui les interroge sur leur situation en fin d'apprentissage (enquête réalisée en 1979). La majorité d'entre eux étaient des sortants de niveaux VI et V bis deux ans auparavant.

Rappelons que les taux de chômage des tableaux 1 et 2 sont mesurés sur un flux de sortants du système scolaire et non sur la population des jeunes entrant sur le marché du travail, ce qui explique les valeurs absolues relativement élevées que l'on observe. Il est évident que ces chiffres ne peuvent être comparés à ceux de la population active, même jeune.

D'autre part, mesurer le chômage des jeunes neuf mois après leur sortie de formation est une opération délicate, au moins pour trois raisons :

– la première vient de ce qu'un garçon sur deux de niveaux III ou IV (et même 60 % après une spécialité commerciale) est au service militaire à cette date. Il est donc considéré comme inactif dans les calculs, ce qui rend difficiles les comparaisons entre filières où le service national n'a pas la même importance ;

– la seconde est statistique : la faiblesse de certains effectifs et la très grande variabilité du ratio utilisé font que, pour être significa-

tifs, les écarts observés doivent être importants. C'est pourquoi on s'est surtout attaché à noter le sens de l'évolution des taux entre les deux vagues d'enquêtes plutôt qu'à donner les chiffres bruts ;

– enfin la troisième résulte de l'aspect instantané du calcul de ce taux. L'étude des enquêtes de cheminement montre que les taux évoluent très rapidement dans le temps et qu'un palmarès des formations établi à neuf mois peut devenir caduque quatre ans plus tard (1).

Cependant, si l'on veut évaluer les formations professionnelles et surtout quantifier leur évolution dans le temps, le taux de chômage reste un indicateur précieux s'il est manié prudemment et en connaissance de cause.

(1) Cf. X. Viney « L'insertion des jeunes sur le marché du travail : les pièges d'une analyse statique et quelques réponses fournies par l'étude des cheminements professionnels », *Formation Emploi* n° 4, octobre-décembre 1983.

Le premier critère utilisé pour étudier cette insertion est le *taux de chômage* observé à la sortie de chaque formation (tableaux 1 et 2). Il varie en fonction de cinq paramètres :

– *le temps* : comment les taux de chômage ont-ils évolué entre les deux vagues d'enquêtes (tableau 1) ?

– *la spécialité* : quelle est la situation des jeunes issus de spécialités commerciales par rapport à ceux d'autres spécialités tertiaires ou par rapport à l'ensemble des spécialités (tableau 2) ?

– *le niveau de formation* qui est certainement le paramètre le plus fortement corrélé aux indicateurs de chômage : plus le niveau de formation est bas et plus les taux de chômage sont élevés. De plus, si les écarts se sont creusés sur la période, ils se sont surtout accentués au niveau le plus faible : stabilité des taux de chômage au niveau III, hausse au niveau IV et montée importante au niveau V. Les formations commerciales suivent l'évolution d'ensemble du niveau dont elles font partie tout en restant à la traîne de leur catégorie ;

– *le sexe* : les hommes sont moins souvent chômeurs que les femmes. C'est une constante que les départs au service militaire, même très nombreux, n'expliquent pas entièrement ;

– *le diplôme* : le rôle joué par le diplôme est le plus délicat à interpréter ; même si les écarts ne sont pas toujours significatifs, il est clair que les diplômés rencontrent moins de difficultés lors de leur insertion professionnelle. Mais aux niveaux III et IV, le fait de posséder un diplôme peut influencer sur la date de départ au service national. Au niveau V, les écarts entre diplômés et non-diplômés sont plus importants et se sont accentués entre les deux vagues d'enquêtes.

Le croisement de ces critères met en évidence les difficultés plus grandes rencontrées par les jeunes commerciaux (tableau 2) : le chômage est toujours plus élevé après une spécialité commerciale. Ceci existait déjà pour la période précédente (tableau 1). La hausse des taux de chômage survenue en quatre ans n'a fait qu'amplifier le phénomène en creusant les écarts, mais la hiérarchie entre commercial/ensemble des spécialités, homme/femme, diplômé/non-diplômé était identique et n'a fait que se reproduire.

Insertion moins difficile pour les titulaires du BTS

Le BTS Action commerciale a été révisé en 1979 et orienté vers l'action et la négociation commerciale. Depuis, les effectifs d'inscrits ont augmenté de façon très importante et il semble que cette formation rencontre un vif succès auprès des entreprises. Cette révision est cependant trop récente pour expliquer à elle seule le

comportement atypique des jeunes diplômés du BTS, déjà perceptible lors de l'enquête de 1981. Non seulement les taux de chômage se maintiennent dans la moyenne de l'ensemble des BTS, mais la situation des filles s'est améliorée entre 1976 et 1981 ; ce qui, dans un contexte général de chômage féminin très élevé, mérite d'être souligné.

La différence entre le chômage masculin et féminin s'estompe sur la période, ce qui explique que les jeunes filles ayant un BTS occupent une place exceptionnelle parmi celles possédant une formation commerciale.

Accroissement important du chômage pour les jeunes de niveau V

L'évolution de la situation entre les deux périodes est essentiellement marquée par une hausse générale du chômage des jeunes de toutes les formations et particulièrement alarmante pour ceux de niveau V. Lors de la première vague d'enquêtes, les taux de chômage masculins allaient de 18 % (IUT/STS) à 27,5 % (CAP) ; cet écart était de 20 % (IUT/STS) et 50,5 % (BEP) en 1980-1981. Or, on sait par ailleurs que les conditions d'insertion des jeunes de niveau V se sont encore détériorées ces dernières années.

On ne peut cependant parler du niveau V sans commenter les résultats concernant les jeunes filles sortant de BEP non diplômées : leur taux de chômage était exceptionnellement élevé en 1976 (62 %). Cette évolution provient vraisemblablement d'un jeu subtil entre les deux principales options du BEP Commerce : l'une seulement prépare réellement au commerce (option Employé des services de vente), l'autre est plus proche d'une formation d'employé de bureau. C'est au sortir de la première option que l'on trouve les taux de chômage les plus élevés et les effectifs les plus faibles. Pour celles qui occupent un emploi, on constate aussi un déclassement puisqu'on trouve une proportion importante d'ouvrières et d'employées de service après cette option (3).

On ne peut, à l'aide de ces seules données, expliquer les raisons d'une telle situation mais il est vraisemblable que les différents handicaps dont souffrent les formations commerciales depuis toujours se sont cumulés aux difficultés récentes rencontrées par les jeunes à la recherche d'un premier emploi : formations longtemps plus administratives que commerciales, flux limités, spécialités déconsidérées au sein du système de formation et donc suivies par des élèves plus âgés, et ayant un niveau plus faible. Leur revalorisation est trop récente pour être perceptible dans ces enquêtes : la concurrence des formations techniques est grande dans ce secteur d'activité pour lequel le commercial est encore et surtout un « baratin ».

(3) Cf. C. Béduwé et M.-H. Gensbittel, *Dossier L'insertion professionnelle des jeunes issus des classes terminales de CAP et de BEP*, Collection des Études du CEREQ, n° 16, 1985.

Tableau 3
EMPLOIS OCCUPÉS AVEC UNE FORMATION COMMERCIALE (niveaux III, IV et V)
OU SANS FORMATION (niveau VI et V bis)
(Enquêtes 1976-1979)

(en %)

Emploi	Formation	IUT	STS	BT + BTn	BEP	CAP	Niveau V long	Niveau V bis	Niveau VI
	Cadres moyens du commerce	20	22	1	2	—	1	—	—
Vendeurs assimilés	7	7	14	17	81	14,5	10	9,5	
Cadres supérieurs, ingénieurs	3	3	—	—	—	—	—	—	
Techniciens, cadres moyens	16	24,5	6,5	1	—	5	2	0,5	
Enseignants	16	8,5	5	—	—	1	—	—	
Employés	35	30	65,5	61	12,5	34	19,5	8	
Ouvriers	2	4	6	15	6,5	32	59	77	
Autres emplois	1	1	2	4	—	13	10	5	
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	
Effectifs d'actifs occupés	1 140	400	1 982	1 766	817	15 390	82 204	76 926	

Source : Enquêtes de l'Observatoire EVA.

Tableau 4
EMPLOIS OCCUPÉS AVEC UNE FORMATION COMMERCIALE (niveaux III, IV et V)
OU SANS FORMATION (niveau VI et V bis)
(Enquêtes 1980-1982)

(en %)

Emploi	Formation	IUT	STS	BT + BTn	BEP	CAP	Niveau V long	Niveau V bis	Niveau VI
	Techniciens commerciaux	3	7	0,5	—	—	—	—	—
Cadres moyens du commerce	20,5	19	4	2	—	1	—	—	
Vendeurs et assimilés	10,5	10,5	18	28	63	11,5	13	9,5	
Cadres supérieurs et ingénieurs	2,5	1	1	—	—	—	—	—	
Techniciens et cadres moyens	13,5	11	8,5	3	—	7	1	—	
Enseignants	9	6	4	—	—	1	—	—	
Employés	36	39	54	45	14,5	33	13	4,5	
Ouvriers	4	6,5	9	19	20,5	36,5	63,5	77,5	
Autres emplois	1	—	1	3	2	10	9,5	8,5	
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	
Effectifs d'actifs occupés	1 339	598	2 054	2 391	531	14 586	43 948	57 939	

Source : Enquêtes de l'Observatoire EVA.

Dans les deux vagues d'enquêtes, on a utilisé pour comparer l'emploi occupé une nomenclature très agrégée des emplois commerciaux. En effet, les « flous » de l'ancien Code des métiers en matière de chiffrement de l'emploi peuvent conduire à des estimations peu fiables quand les effectifs d'actifs occupés sont aussi faibles.

Il reste cependant un point litigieux pour les « technico-commerciaux ». En 1976, les agents technico-commerciaux n'étaient pas différenciés des « agents techniques sans autre indication ». Cet aménagement a été réalisé en 1980, pour la seconde vague d'enquêtes. Comment les technico-commerciaux ont-ils été codés en

1976 ? Ils ont pu être classés comme ingénieurs technico-commerciaux, représentants, agents techniques... Ils ne sont pas très nombreux mais suffisent probablement à expliquer la baisse apparente de « techniciens et cadres moyens » entre 1976 et 1981 : baisse compensée par l'apparition des postes de technico-commerciaux en 1981.

Dans ces deux tableaux apparaît l'emploi occupé par les jeunes sortant des niveaux V long, V bis ou VI. Bien que sans spécificité commerciale, on constate que la proportion de vendeurs recrutés à ces niveaux est aussi importante qu'après une formation à la profession.

UNE RELATION EMPLOI
COMMERCIAL/FORMATION COMMERCIALE
EXTRÊMEMENT FAIBLE

Quel que soit le niveau de formation, les emplois commerciaux ne représentent qu'un débouché limité pour les jeunes ayant une spécialité commerciale. En effet, seuls les sortants de CAP, très peu nombreux par ailleurs à trouver un emploi, l'occupent en majorité dans le commerce (63 % sont dans ce cas en 1980). Mais chez les sortants de BTS, DUT ou de BEP ce n'est qu'un tiers des jeunes qui occupent un emploi commercial et à peine un quart chez les sortants de BTn ou de BT. En comparaison avec d'autres spécialités, ces proportions sont très faibles et traduisent bien les difficultés rencontrées à l'issue de ces formations : un chômage plus important et pour ceux qui trouvent un emploi, celui-ci est souvent sans rapport apparent avec leur formation.

Il est toutefois possible que certains de ces emplois aient une dimension commerciale n'apparaissant pas dans le libellé de la catégorie à laquelle ils appartiennent et que le peu d'informations disponibles (taux de non-réponses très élevés) sur la fonction exercée ne nous permette pas de l'appréhender.

De ces deux constats, on peut se demander lequel est la conséquence de l'autre. Les jeunes attendent-ils de trouver un emploi plus conforme à leur formation, ce qui expliquerait les taux de chômage élevés à l'insertion ou, au contraire, prennent-ils le premier emploi proposé pour échapper au chômage et entrer à tout prix sur le marché du travail ?

Si l'on en juge par les emplois occupés quatre ans plus tard par les sortants d'IUT ou de STS, il semble, qu'au moins pour eux, la seconde hypothèse soit la bonne : la proportion d'emplois commerciaux entre le premier et le dernier emploi n'a pas varié et aurait même tendance à diminuer sur la période ; on trouve moins de vendeurs mais pas plus de cadres commerciaux pour autant. Or, pratiquement, tous les jeunes de ce niveau occupent un emploi quatre ans après leur formation. On assiste, par contre, à une élévation générale du niveau de l'emploi au cours de ces quatre premières années de vie professionnelle sans qu'il soit possible de dire comment se sont effectués les passages d'une catégorie à l'autre.

A part cette faible proportion d'emplois commerciaux, ces jeunes occupent essentiellement des emplois de bureau, de comptabilité (niveaux V et IV), de techniciens et de cadres moyens divers (niveau III).

Ainsi le niveau de l'emploi occupé ne révèle pas toujours un déclassement manifeste des jeunes débutants mais plutôt une non-utilisation de la formation commerciale de ces jeunes par les entreprises. On sait que l'accès aux responsabilités commerciales ne se fait qu'après une certaine expérience dont le temps d'acquisition est peut-

être supérieur aux trois ou quatre ans de vie professionnelle saisis par les enquêtes de cheminement.

Déclassement des jeunes débutants

Pour des raisons statistiques, la comparaison des structures d'emploi entre les deux vagues d'enquêtes ne peut se faire que de façon très globale.

Il apparaît qu'un glissement s'est opéré vers la catégorie de vendeurs à tous les niveaux de formation et vers la catégorie « ouvriers » à l'issue du CAP de commerce.

Pour les diplômés de BTS ou de DUT, la part plus faible d'enseignants et de techniciens en 1981 par rapport à 1976 laisserait penser qu'il s'agit d'un sous-classement des jeunes débutants. Il serait intéressant de voir si l'élévation du niveau de l'emploi constatée dans la première vague d'enquêtes de cheminement se reproduit pour la seconde. Ce qui confirmerait que les difficultés à trouver un premier emploi qualifié sont bien des difficultés d'insertion.

Aux niveaux IV et V par contre, la part plus importante de vendeurs est compensée par une diminution du nombre d'employés. Il est difficile de savoir s'il s'agit d'un sous-classement des individus ou d'un plus grand rapprochement entre l'emploi d'insertion et la formation reçue. En fait, l'analyse des processus de recrutements sur des emplois commerciaux montre que les jeunes sortant de niveau V occupent maintenant les emplois tenus autrefois par les jeunes de niveaux V bis et VI. Ce qui montre que, par-delà un certain rapprochement emploi/formation, se cache un déclassement (ou sous-classement) des jeunes débutants. Ce qui peut également s'expliquer par la hausse très importante du chômage à ce niveau.

Des spécialités commerciales minoritaires

On a vu que les emplois commerciaux ne représentaient qu'un débouché limité pour les jeunes issus de formation commerciale. Parallèlement, les recrutements sur des emplois commerciaux sont très faibles et ne se font pas toujours à partir des spécialités correspondantes. Dans chacune des deux vagues d'enquêtes, les jeunes ayant reçu une formation commerciale sont minoritaires parmi les débutants recrutés sur des emplois commerciaux.

Pour les emplois commerciaux de niveau cadres ou cadres moyens, la part des universitaires est très importante ; dans la majorité des cas, il s'agit de jeunes formés en droit ou en sciences économiques (4).

Les emplois de vendeurs sont encore pratiquement tous tenus par des jeunes de niveaux V bis et VI même si l'on observe une augmentation des recrutements de niveau V (essentiellement des entrées en apprentissage).

(4) Les jeunes issus d'écoles de commerce n'ont pu être interrogés.

ÉVOLUTION DES RECRUTEMENTS DE COMMERCIAUX

Tableau 5
(Enquêtes 1976-1979)

(en %)

Emploi	Formation		BT-BTn Commerce		CAP-BEP Commerce		Universités (toutes disciplines)	Autres origines	Total (effectif des recrutements)
	IUT-STS Commerce	IUT-STS Autres spécialités	BT-BTn Commerce	BT-BTn Autres spécialités	CAP-BEP Commerce	CAP-BEP Autres spécialités			
Cadres commerciaux	6	6	—	—	—	—	74	14	100 (682)
Chefs de rayon	30	11	5	3	—	—	37	14	100 (420)
Représentants et agents commerciaux	9	11	0,5	6	2	14	39	18,5	100 (959)
VRP	10	4	1	—	3	10	62	10	100 (589)
Vendeurs	0,5	—	1	—	4	—	3	91,5	100 (26 265)

Source : Enquêtes de l'Observatoire EVA.

Tableau 6
(Enquêtes 1980-1982)

(en %)

Emploi	Formation		BT-BTn Commerce		CAP-BEP Commerce		Universités (toutes disciplines)	Autres origines dont apprentissage	Total (effectif des recrutements)	Variation d'effectifs (en %)
	IUT-STS Commerce	IUT-STS Autres spécialités	BT-BTn Commerce	BT-BTn Autres spécialités	CAP-BEP Commerce	CAP-BEP Autres spécialités				
Cadres commerciaux	12	6	—	—	—	—	72	10	100 (462)	- 32
Chefs de rayon	43	9	7	4	—	—	34	3	100 (287)	- 32
Réprésentants et agents commerciaux	15	11	3	6	5	10	34	16	100 (886)	- 7,6
VRP	10	7	5	6	—	—	63	9	100 (723)	+ 23
Vendeurs	1	—	2	—	4	—	5	88	100 (21 765)	- 17

Source : Enquêtes de l'Observatoire EVA.

Les tableaux 5 et 6 représentent l'espace des emplois commerciaux occupés par des jeunes neuf mois après leur sortie du système scolaire ou universitaire. Le tableau 5 porte sur la période 1976-1979, le second sur celle allant de 1980 à 1982. Si on fait l'hypothèse que, pour un niveau de formation donné, la situation des jeunes évolue peu en l'espace de deux ans, ils permettent d'avoir une image précise de

l'évolution des recrutements de jeunes débutants sur ces emplois.

Il ne faut cependant pas oublier que les sortants des écoles de commerce n'ont pu être enquêtés.

La colonne « autres origines » concerne les sortants des niveaux V long (seconde, première), V bis et VI, d'où son importance pour les emplois du commerce.

Les tableaux 5 et 6 nous conduisent à faire trois constatations :

- diminution globale des effectifs sur les emplois commerciaux :
- progression des spécialités commerciales parmi les recrutements ;
- hausse sensible du niveau de formation des jeunes recrutés sur des emplois commerciaux.

L'effectif global des recrutements de débutants sur des emplois commerciaux passe d'environ 29 000 à 24 000 postes, soit une différence de plus de 5 000 emplois entre les deux vagues d'enquêtes. Cette chute des recrutements touche toutes les catégories d'emplois, sauf les VRP qui sont en augmentation. Pour cette catégorie, la part relative du niveau IV s'accroît sensiblement au détriment du niveau V. Les recrutements de vendeurs ont baissé de 17 %, ce qui représente une diminution de près de 4 500 emplois touchant essentiellement les niveaux VI et V bis (4 000 emplois en moins pour ces derniers).

Pour les autres emplois, la baisse est de l'ordre de 30 % : il semble que pour tous les niveaux de formation, elle touche un peu moins les jeunes issus de spécialité commerciale, notamment pour les sortants d'IUT ou de STS.

Enfin la hausse du niveau de formation des jeunes recrutés sur des emplois commerciaux enregistrée entre les deux vagues d'enquêtes touche également toutes les catégories d'emplois.

On assiste donc à une évolution sensible des recrutements : moins d'embauches mais les jeunes qui sont recrutés ont une formation de niveau plus élevé et une spécialité se rapportant davantage à l'emploi occupé. Les sortants d'IUT ou de STS sont ceux qui rencontrent le moins de difficultés lors de leur insertion et le nombre des jeunes recrutés est en nette progression. Les jeunes formés au niveau bac sont plus nombreux à être recrutés, cependant les sortants de terminale G3 ont du mal à s'insérer ; il semble qu'il y ait là un créneau pour une formation plus professionnelle et nettement orientée vers la vente active.

NIVEAU DE FORMATION DES JEUNES RECRUTÉS SUR DES EMPLOIS COMMERCIAUX *

Tableau 7
(Enquêtes 1976-1979)

(en %)

Niveau de formation \ Emploi	Niveaux I et II	Niveau III	Niveau IV	Niveau V	Niveau V bis	Niveau VI	Total	
							%	Eff.
Cadres commerciaux	39	18,5	30,5	9,5	—	2,5	100	682
Chefs de rayons	15,5	36,5	35	9,5	3,5	—	100	420
Représentants et agents commerciaux	12,5	24	28,5	26	9	—	100	959
VRP	23,5	21,5	33,5	18	3,5	—	100	589
Vendeurs	0,5	1	7,5	33	30,5	27,5	100	26 265

Source : Enquêtes de l'Observatoire EVA.

Tableau 8
(Enquêtes 1980-1982)

(en %)

Cadres commerciaux	46,5	24	25	4,5	—	—	100	462
Chefs de rayons	24,5	36,5	35,5	0,5	—	—	100	287
Représentants et agents commerciaux	7	27	36	29	1	—	100	886
VRP	14,5	16,5	61	8	—	—	100	723
Vendeurs	0,5	2,5	11,5	34,5	26,5	25	100	21 765

Source : Enquêtes de l'Observatoire EVA.

* Afin d'éviter toute confusion, on a retiré de ce tableau les ingénieurs, cadres et agents technico-commerciaux.

Les jeunes ayant une formation de niveau V dans une spécialité commerciale sont certainement les plus touchés par les difficultés d'insertion et ils ont souvent comme seule perspective d'emploi celle de salarié du commerce, emploi autrefois réservé aux jeunes ayant une formation de niveaux V bis et VI. L'étude des enquêtes de cheminement pourrait apporter des renseignements sur ce point (quelle part occupe un emploi commercial et, pour ceux dont c'était déjà le cas, y a-t-il eu une évolution de leur qualification ou de leur fonction s'ils travaillent toujours dans le secteur commercial ?).

D'une manière générale, la professionnalisation de certains emplois commerciaux (cf. les autres articles du Dossier) ne se traduit-elle pas par une demande plus

nette de jeunes formés à la vente et au commerce et à un niveau plus élevé ?

L'augmentation des recrutements de débutants sur les emplois de VRP, contrairement à la tendance générale, est un signe de cet appel aux plus jeunes pour renouveler une catégorie vieillissante et dont les modes de travail changent. La réorientation de la plupart des formations vers la vente active, la négociation, l'action commerciale et l'augmentation très forte des effectifs de jeunes ainsi formés devraient bientôt donner des signes tangibles d'une amélioration de l'insertion professionnelle des jeunes formés au commerce.

Catherine BÉDUWÉ,
Chargée d'études au CEREQ
