

GRAND
ANGLE



15

OCTOBRE 2019

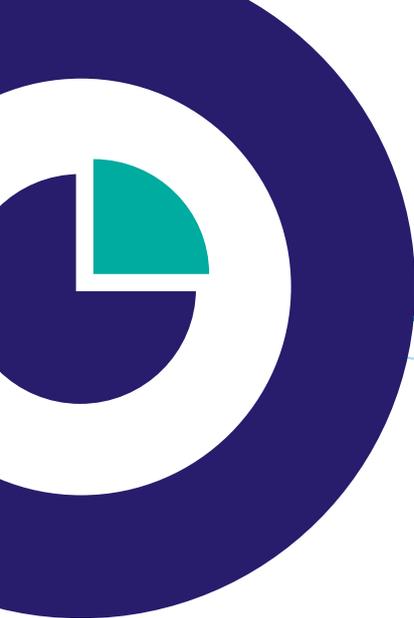
La filière de formation « Commerce, vente » en Provence - Alpes - Côte d'Azur

*Un appui au pilotage de l'appareil de formation
à partir du site Mét@for*



L'OBSERVATOIRE RÉGIONAL DE L'EMPLOI ET DE LA FORMATION DE LA RÉGION PROVENCE - ALPES - CÔTE D'AZUR

D E S S A V O I R S P O U R L ' A C T I O N



Directeur de publication

Philippe Cottet

Réalisation

Pauline Gay-Fragneaud
Sonia Milliard

Conception graphique, PAO

Gaël Martinez
Anna Chaldjian

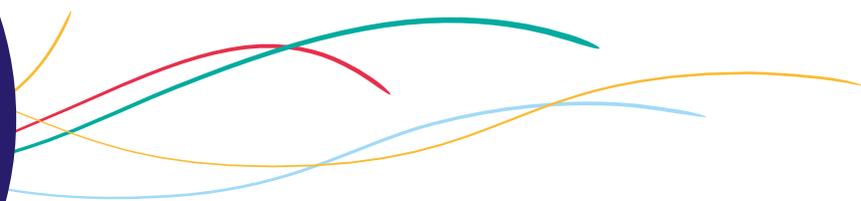
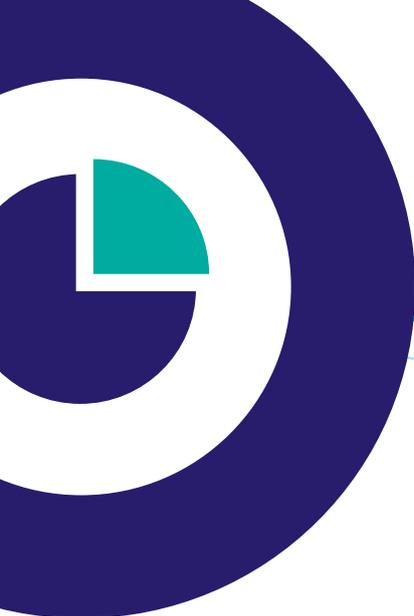
ÉDITO

Le site Mét@for, développé et mis en ligne par l'ORM début 2017, fait désormais partie de l'outillage des acteurs régionaux du champ emploi-formation, qu'il s'agisse des opérateurs œuvrant pour l'orientation, l'accompagnement et l'insertion des publics ou des décideurs en charge des politiques régionales de formation et d'emploi. Avec plus de 60 000 visites depuis sa création, il constitue un outil incontournable pour la prise en compte des liens entre les formations et l'emploi régional.

La mission de l'ORM étant d'accompagner les acteurs dans l'appropriation et l'utilisation concrète de l'outillage statistique mis à leur disposition, nous proposons des publications synthétiques révélant les multiples usages des données contenues dans Mét@for. Une première publication, parue en 2018, dressait le panorama des différentes formes de liens métier-formation qui existent en région, identifiant ainsi les familles de métiers marquées par un lien fort, modéré ou faible avec la formation. Cette publication a été qualifiée d'emblématique des travaux de l'ORM par les membres du Crefop.

La présente publication propose une nouvelle approche, partant cette fois du champ de la formation, aujourd'hui en pleine mutation, tant du point de vue du paysage d'acteurs que de l'ingénierie pédagogique. Comme toute transformation majeure, elle nécessite de s'appuyer sur une connaissance solide et fine de l'existant, ce que permet un outil comme Mét@for. Ce document présente ainsi le portrait complet d'une filière de formation, celle du « Commerce, vente », qui articule des éléments de connaissance détaillée sur les certifications qui la composent, les personnes en formation initiale et continue, mais aussi et surtout sur les emplois occupés et les métiers exercés en région par les diplômés. Financeurs de formations, organismes de formation, opérateurs de compétences, de l'orientation ou de l'insertion, nombreux sont les acteurs en région qui peuvent trouver dans ce type de production des éléments utiles au pilotage de l'appareil de formation et à la mise en œuvre de leur action.

Philippe Cottet
Président de l'ORM



SOMMAIRE

INTRODUCTION	6
01. QUELLES SONT LES CARACTÉRISTIQUES DE LA FILIÈRE « COMMERCE, VENTE » EN PROVENCE - ALPES - CÔTE D'AZUR ?	8
1. Quelles sont les formations de la filière « Commerce, vente » en Provence - Alpes - Côte d'Azur ?.....	8
2. Qui se forme dans cette filière en région ?.....	10
02. LES DIPLÔMÉS DU « COMMERCE, VENTE » DANS L'EMPLOI RÉGIONAL : QUI SONT-ILS ? QUELS EMPLOIS OCCUPENT-ILS ?	13
1. Qui sont les personnes en emploi diplômées de cette filière ?.....	14
2. Quels sont les emplois occupés par les diplômés de cette filière en région ?.....	16
03. QUELS SONT LES MÉTIERS EN LIEN AVEC LA FILIÈRE DE FORMATION « COMMERCE, VENTE » ?	17
1. Quels sont les métiers préparés par les formations de cette filière en région ?.....	18
2. Quels sont les métiers exercés par les diplômés de cette filière en région ?.....	20
3. Les diplômés en « Commerce, vente » exercent-ils en région un métier en lien avec leur formation ?.....	22
04. COMMENT SE CARACTÉRISENT LES MÉTIERS EN LIEN AVEC CETTE FILIÈRE DE FORMATION ?	24
1. Zoom sur le métier d'Attaché commercial et représentant.....	26
2. Zoom sur le métier de Vendeur.....	28
CONCLUSION	30



INTRODUCTION

Cette publication propose une analyse complète de la filière « Commerce, vente » en région, en articulant différents apports d'information. Cette filière emblématique de l'économie régionale, fortement marquée par les activités présentielle, recouvre en effet des effectifs importants en formation comme en emploi. Elle renvoie aussi à des réalités diverses en matière de lien formation-métier, représentant tantôt un vecteur d'emploi pour des personnes qui en sont éloignées (jeunes en voie d'insertion professionnelle ou actifs peu ou pas diplômés) ; tantôt une filière exigeante sur le plan des compétences relationnelles et techniques et au cœur de la stratégie économique de bon nombre d'entreprises tous secteurs confondus, voire de territoires comme celui de la région Provence - Alpes - Côte d'Azur. Les métiers comme le secteur du commerce sont en outre en pleine mutation, notamment sous l'impulsion de facteurs organisationnels, technologiques et sociétaux.

Le terme de « formation » correspond ici, comme dans Mét@for, aux formations préparant une certification de type diplôme, titre professionnel...

Cette monographie s'appuie plus particulièrement sur les données du site Mét@for car celui-ci permet d'avoir une approche systémique de la filière, en l'abordant aussi bien sous l'angle des formations et des individus qui la composent que du lien qu'elle entretient en région avec l'emploi et les métiers. Cette approche globale permet notamment d'identifier dans quelle mesure les personnes issues de cette filière exercent ou non un métier en lien avec leur formation. Ces résultats ont toute leur importance lorsqu'il s'agit de piloter l'offre de formation de la filière au plan régional, ou encore d'orienter les publics ayant un projet professionnel en lien avec cette filière.

Ainsi, cette étude vise à montrer comment les acteurs et opérateurs de la formation, de l'orientation et de l'emploi peuvent s'approprier les informations contenues dans Mét@for pour la construction des politiques publiques en matière d'insertion, d'élaboration des cartes des formations, ou encore pour l'accompagnement des publics dans le cadre de leurs projets d'orientation ou de reconversion professionnelle.

Cette monographie permet d'appréhender une filière de formation de manière systémique en répondant aux questions suivantes, au plan régional :

- Quelles sont les formations dans cette filière ? Qui s'y forme aujourd'hui ?
- Qui sont les personnes en emploi diplômées de cette filière ? Quels sont les emplois occupés par ces diplômés ?
- Comment se caractérise le lien formation-emploi pour cette filière ? Quels sont les métiers préparés en théorie par les formations de cette filière ? Quels sont les métiers réellement exercés par les diplômés de cette filière ?
- Qui exerce plus globalement ces métiers ? Quelles sont leurs conditions d'emploi ? Qui sont leurs employeurs ?...

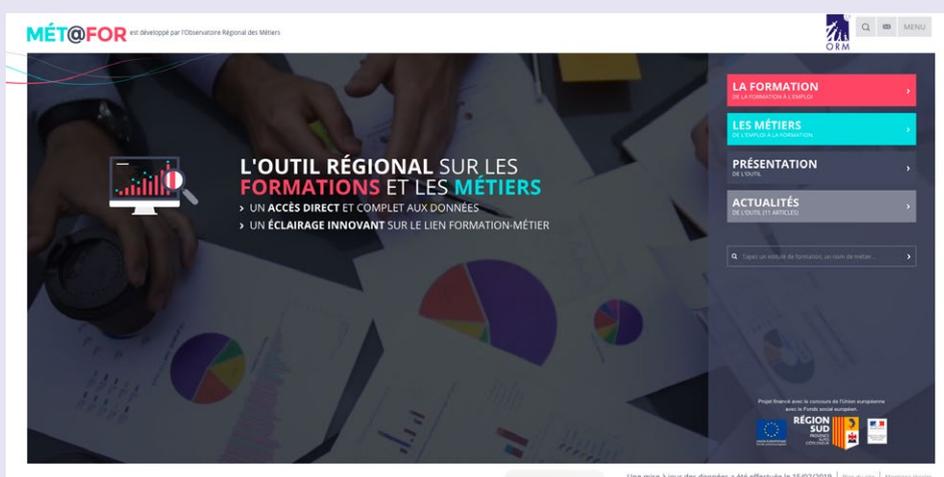
MÉT@FOR : L'OUTIL RÉGIONAL SUR LES FORMATIONS ET LES MÉTIERS

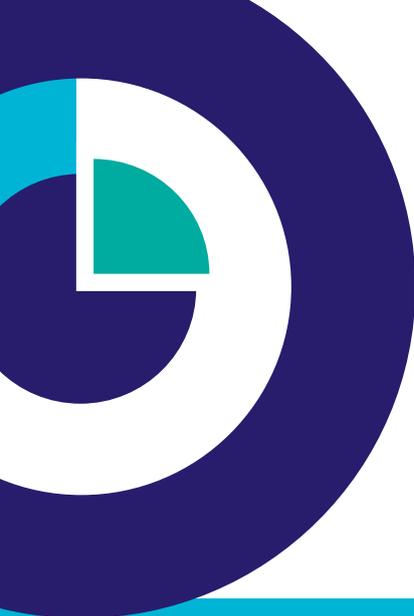
L'outil numérique Mét@for met à disposition de l'ensemble des acteurs régionaux des données fiables, actualisées et régionalisées relatives aux métiers, aux formations et aux relations diverses qui existent entre les formations et les métiers.

Il compile 80 indicateurs sur 19 filières de formation et 87 métiers, à partir des principales données disponibles au plan régional, rassemblées dans des fiches synthétiques et facilement appropriables. Pour l'entrée Formation, ces indicateurs permettent d'exprimer les écarts observés entre une filière et des valeurs « moyennes » calculées pour l'ensemble des filières. Il propose également un indicateur innovant de mesure du lien entre métier et formation, construit grâce à l'exploitation inédite en région de données permettant d'identifier à la fois les métiers visés par les certifications de la région et les métiers réellement exercés par les diplômés des différentes filières de formation.

Il vise à outiller les acteurs et opérateurs de l'emploi, de la formation, de l'orientation pour la mise en œuvre des politiques publiques comme pour l'accompagnement des publics. Accessible à tous, il peut également constituer une source d'information pour le grand public.

www.orm-metafor.org





01

QUELLES SONT LES CARACTÉRISTIQUES DE LA FILIÈRE « COMMERCE, VENTE » EN PROVENCE - ALPES - CÔTE D'AZUR ?

L'ESSENTIEL

- La filière « Commerce, vente » est composée de 148 certifications en région.
- 11 230 personnes se forment dans cette filière :
→ 7 % de l'ensemble des personnes en formation en région.
- Une filière toujours attractive pour les jeunes :
→ 73 % des stagiaires en formation continue ont moins de 26 ans.
- La formation continue largement portée par les contrats de professionnalisation :
→ 34 % des formés en « Commerce, vente » préparent leur certification par ce biais, contre 8 % pour l'ensemble des filières.
- Une part importante de formés au niveau bac + 2 :
→ 39 % préparent une certification de niveau bac + 2, contre 12 % toutes filières confondues.

La filière de formation est ici appréhendée sous l'angle des certifications qui la composent, d'une part, et des individus qui s'y forment, d'autre part.

1. QUELLES SONT LES FORMATIONS DE LA FILIÈRE « COMMERCE, VENTE » EN PROVENCE - ALPES - CÔTE D'AZUR ?

La filière « Commerce, vente » est composée en région de **148 certifications**, préparées dans le cadre de la formation initiale ou continue¹. Les types de certifications proposés sont diversifiés : diplômes d'État (CAP, bac pro, BP, BTS, DUT, titres professionnels...), diplômes d'écoles de commerce (bachelor notamment), diplômes universitaires (licences pro, master) ou encore CQP.

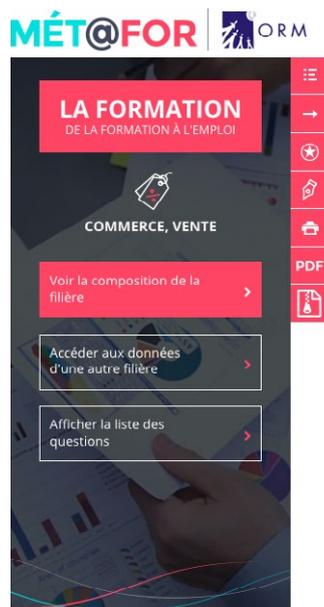
Cette filière se caractérise par un nombre important de certifications relevant de l'enseignement supérieur, qu'il s'agisse des BTS emblématiques de la filière (MUC, NRC, commerce international...), des diplômes proposés par les écoles de commerce ou encore des nombreuses licences professionnelles dispensées dans les universités régionales et porteuses des spécialités technico-commerciales, distribution, management de rayon, marketing, import-export...

¹ Les formations recensées ici relèvent d'un dispositif de formation initiale ou continue financé sur fonds publics ou paritaires, et présentant des effectifs en 2016. Seuls les effectifs inscrits en dernière année de formation sont pris en compte ici pour les formations initiales, généralement construites sur deux ou trois ans : ceci permet d'appréhender de manière plus précise le nombre de personnes qui vont se porter prochainement sur le marché du travail.

Retrouvez dans le site la liste complète des certifications présentes en région dans la filière, ainsi que des liens permettant d'accéder aux référentiels et à l'offre régionale de formation.

Toutefois, les effectifs présents dans les formations de la filière montrent que certaines certifications de niveau bac ou infra-bac rassemblent de forts volumes de formés : en premier lieu les bac pro commerce et vente, prospection, négociation, suivi de clientèle ; mais aussi les CAP d'employé de vente et de commerce ou, en formation continue, le titre professionnel de vendeur-conseil en magasin. Les CQP d'employés de commerce font aussi partie des principales formations en termes d'effectifs.

TABLEAU 1



TOP 10
 LES 10 PREMIÈRES FORMATIONS
 EN FI (FORMATION INITIALE)¹
 ET EN FC (FORMATION CONTINUE)²

1. **BTS management des unités commerciales** FI FC
2. **Bac pro commerce** FI FC
3. **BTS négociation et relation client** FI FC
4. **DUT techniques de commercialisation** FI FC
5. **Bac pro vente, prospection, négociation, suivi de clientèle** FI FC
6. **Titre professionnel vendeur(se)-conseil en magasin** FC
7. **CAP employé de vente spécialisé option B : produits d'équipement courant** FI FC
8. **CQP employé de commerce** FC
9. **CAP employé de commerce multi-spécialités** FI FC
10. **BTS commerce international à référentiel commun européen** FI FC

Sources : ORM – Base effectifs en formation ; RCO, Onisep – Certif info – Traitement ORM.

LE CHAMP D'OBSERVATION DE LA FORMATION

Toutes les données relatives à la formation sont issues d'une base de données constituée depuis plusieurs années par l'ORM, qui regroupe et agrège près de dix sources de données différentes, et qui couvre les dispositifs suivants :

- Formation initiale : voie scolaire ; voie scolaire agricole ; apprentissage ; écoles du secteur sanitaire et social ; enseignement supérieur universitaire.
- Formation continue : formation continue des demandeurs d'emploi financée par Conseil régional, Pôle emploi (AFC) ou l'État pour les publics spécifiques ; contrats de professionnalisation ; formations en direction des demandeurs d'emploi et des salariés cofinancées par les OPCA et Opacif (dans le cadre des dispositifs CIF CDD, POE, CSP, CIF CDI, période de professionnalisation, formation hors temps de travail).

Ces données sont fournies annuellement par les financeurs des dispositifs de formation concernés, dans le cadre de conventionnements établis avec l'ORM depuis plusieurs années et visant la mutualisation de données : Éducation nationale, Draaf, Drees, Conseil régional, Pôle emploi, Direccte, ainsi que les OPCA et Opacif volontaires (en 2016 : Agefos PME, Fongecif, Unifaf, Uniformation, Afdas). Le champ couvert par ces dernières données n'est donc pas homogène selon les filières de formation. Le champ du commerce relève de l'Opcommerce depuis la restructuration des OPCO. Il n'est actuellement pas couvert dans le cadre de Mét@for pour les dispositifs de formation continue qu'il finance ou contribue à financer, hormis pour les contrats de professionnalisation.

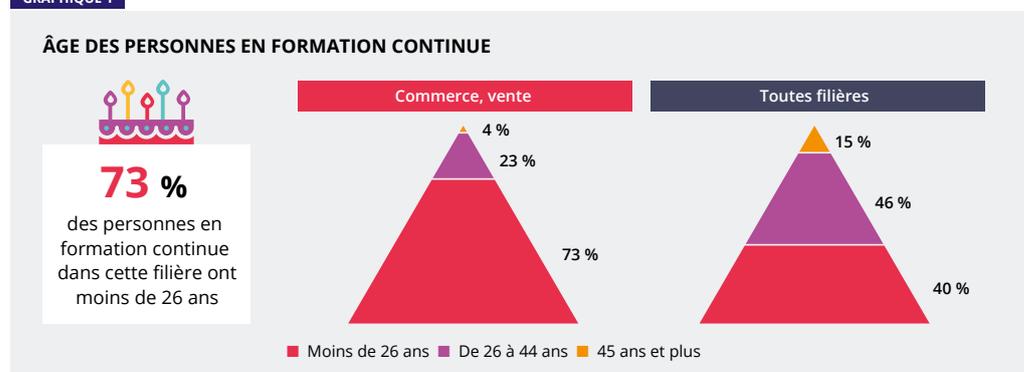
2. QUI SE FORME DANS CETTE FILIÈRE EN RÉGION ?

11 230 personnes en formation préparent en région une certification de la filière « Commerce, vente ». Cela représente 7 % de l'ensemble des formés.

Une filière qui attire avant tout les jeunes

Cette filière de formation attire en premier lieu les jeunes. En effet, au sein des dispositifs de formation continue, 73 % des stagiaires préparant une certification en « Commerce, vente » ont moins de 26 ans (contre 40 % pour l'ensemble des filières). Les personnes de 45 ans et plus ne représentent que 4 % des formés en « Commerce, vente ». À l'inverse de certaines filières qui peinent à attirer les jeunes en formation, le commerce bénéficie toujours d'une attractivité importante auprès des jeunes et de leur famille. Premier secteur d'insertion des jeunes en région, il représente en effet pour ce public des opportunités d'accès rapide à l'emploi.

GRAPHIQUE 1



Source : ORM - Base effectifs en formation - Traitement ORM.

La filière « Commerce, vente » fait partie des filières de formation qui attirent autant les femmes que les hommes. Malgré une légère surreprésentation des femmes (52 %), leur part parmi les formés reste proche de la moyenne toutes filières. Toutefois, certaines certifications de la filière présentent des répartitions sexuées plus inégales parmi leurs effectifs. Ainsi, les femmes sont nettement majoritaires à préparer les diplômes de premier niveau de qualification dans la vente (CAP Employé de vente spécialisé notamment), les diplômes de la spécialité Fleuriste (CAP et BP), ou encore le TP Conseiller relation client à distance. À l'inverse, les diplômes bac pro Vente (prospection, négociation, suivi de clientèle) ou BTS Commerce international ont des effectifs plutôt masculins.

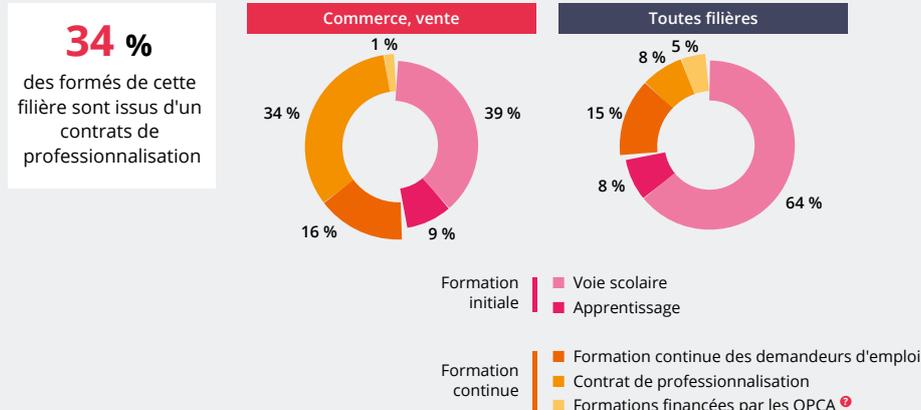
Les personnes en situation de handicap sont peu nombreuses parmi les stagiaires de la formation professionnelle de cette filière : elles représentent seulement 1 % des formés, contre 3 % toutes filières confondues.

La formation continue surtout portée par les contrats de professionnalisation

La répartition des formés de la filière selon les dispositifs de formation révèle une part importante de stagiaires de la formation continue, qui représentent plus de la moitié des effectifs. Cette surreprésentation est due à une forte mobilisation des contrats de professionnalisation : 34 % des formés en « Commerce, vente » préparent leur certification par ce biais, contre 8 % pour l'ensemble des filières. Près de 80 % de ces contrats de professionnalisation sont signés par des jeunes de moins de 26 ans. En effet, dans cette filière, ce contrat en alternance est privilégié par les employeurs au regard de l'apprentissage, dont la part est équivalente à la moyenne toutes filières.

GRAPHIQUE 2

LES FORMÉS PAR DISPOSITIFS DE FORMATION



Source : ORM – Base effectifs en formation – Traitement ORM.

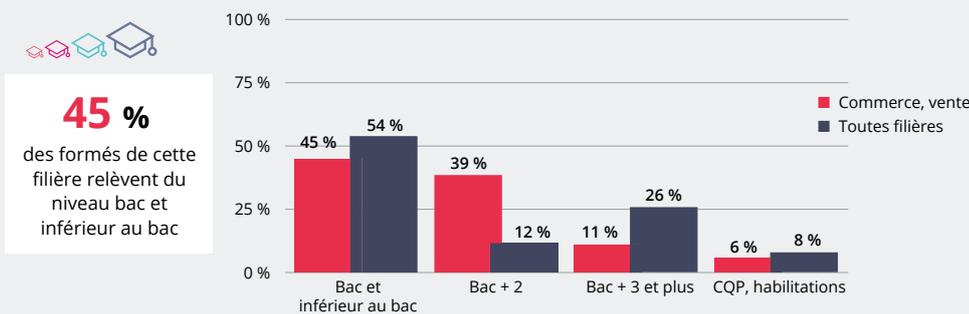
Une filière marquée par une part importante de formés au niveau bac + 2

Les personnes en formation dans la filière sont concentrées dans les certifications visant un niveau bac ou inférieur au bac (45 %) ou un niveau bac + 2 (39 %). C'est sur ce dernier niveau que la filière se distingue des autres filières, puisqu'il ne rassemble que 12 % de l'ensemble des formés. À ce niveau bac + 2, les plus gros contingents de formés se trouvent dans les BTS Management des unités commerciales (MUC), Négociation et relation client (NRC) et le DUT Techniques de commercialisation.

Les formations de niveau bac + 3 et plus, pourtant majoritaires en nombre de certifications existantes, ne rassemblent que 11 % des effectifs en formation (les effectifs sont en effet souvent plus faibles dans les formations supérieures universitaires, plus sélectives et spécialisées).

GRAPHIQUE 3

LES FORMÉS PAR NIVEAUX DE FORMATION

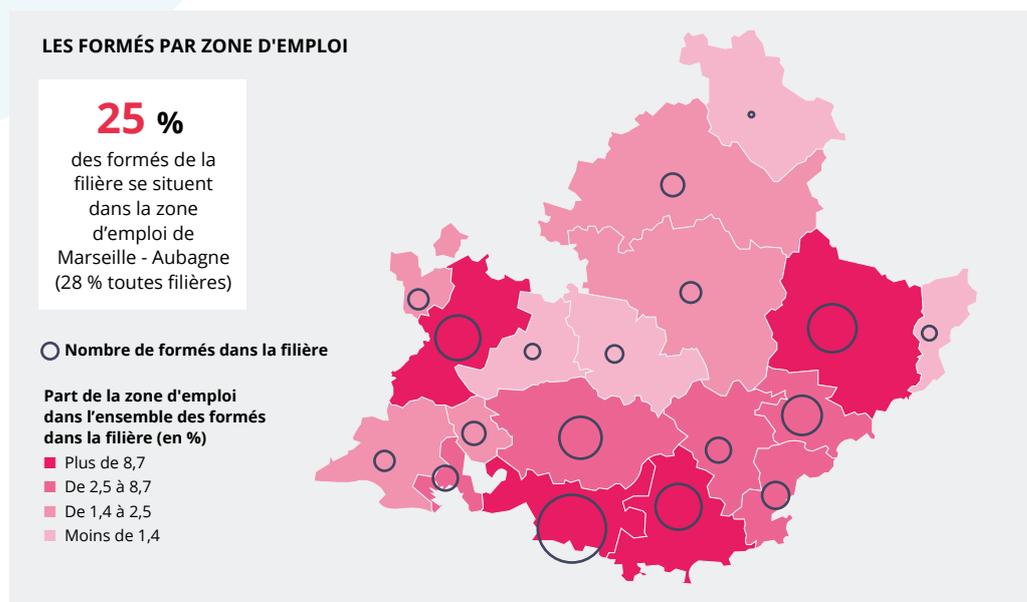


Source : ORM – Base effectifs en formation – Traitement ORM.

Une filière présente sur l'ensemble du territoire régional

L'ensemble des zones d'emploi de la région présentent des effectifs dans la filière « Commerce, vente ». Conformément à la répartition démographique régionale, ces formés se situent en premier lieu dans les grandes agglomérations : Marseille - Aubagne, Nice, Toulon et Avignon. C'est dans la zone de Briançon que les effectifs sont les plus restreints.

CARTE 1



Source : ORM - Base effectifs en formation - Traitement ORM.

02

LES DIPLÔMÉS DU « COMMERCE, VENTE » DANS L'EMPLOI RÉGIONAL : QUI SONT-ILS ? QUELS EMPLOIS OCCUPENT-ILS ?

L'ESSENTIEL

- 6 % des personnes en emploi en région possèdent un diplôme de la filière « Commerce, vente ».
- Les diplômés de la filière en emploi : une population plutôt jeune et féminine :
 - 54 % de femmes, contre 48 % pour l'ensemble des actifs en emploi.
 - Seulement 10 % de seniors, contre 26 %.
- Un tiers des personnes en emploi possèdent un BTS.
- Un taux d'emploi élevé : 65 % des diplômés de cette filière sont en emploi, contre 61 % toutes filières.
- Le secteur du commerce et de la réparation d'automobiles et de motocycles, premier secteur d'emploi des diplômés de cette filière :
 - Un tiers d'entre eux occupe un emploi dans ce secteur.

Cette partie concerne les personnes occupant un emploi dans la région et ayant une formation dans la filière « Commerce, vente » (quel que soit le moment où ils ont obtenu leur diplôme). Contrairement aux données issues des enquêtes d'insertion qui portent sur des cohortes de sortant de formation, les données présentées ici couvrent l'ensemble de la population active en emploi de la région. l'accès à ce type d'information est rendu possible grâce à l'exploitation régionale de l'Enquête emploi de l'Insee (cf. encadré).

UNE EXPLOITATION RÉGIONALE DE L'ENQUÊTE EMPLOI DE L'INSEE

Réalisée par l'Insee depuis 1950, l'Enquête emploi est la seule source de données fournissant une mesure des concepts d'activité, de chômage, d'emploi et d'inactivité tels qu'ils sont définis par le Bureau international du travail (BIT). Elle vise à observer à la fois de manière structurelle et conjoncturelle la situation des personnes sur le marché du travail en France. l'enquête est réalisée en continu, toutes les semaines de l'année.

C'est également la seule enquête d'envergure permettant l'observation fine du lien entre formation et métier. En effet, outre les informations précises sur les métiers exercés par les individus, l'enquête délivre des informations détaillées sur la formation des actifs en emploi, portant à la fois sur le niveau et la spécialité de formation.

Elle prend en compte ici l'ensemble des diplômés de la filière « Commerce, vente » en emploi sur le territoire régional. Ce diplôme est le plus élevé qu'ils aient obtenu (déclaratif des individus). En revanche, ils peuvent : avoir suivi leur formation en Provence - Alpes - Côte d'Azur ou dans une autre région ; avoir obtenu leur diplôme récemment ou il y a plusieurs années ; avoir obtenu un diplôme d'un niveau inférieur dans une autre filière de formation.

Afin d'obtenir des données fiables au niveau régional, c'est-à-dire basées sur des effectifs de répondants suffisants, cinq années d'enquête ont été empilées.

1. QUI SONT LES PERSONNES EN EMPLOI DIPLÔMÉES DE CETTE FILIÈRE ?

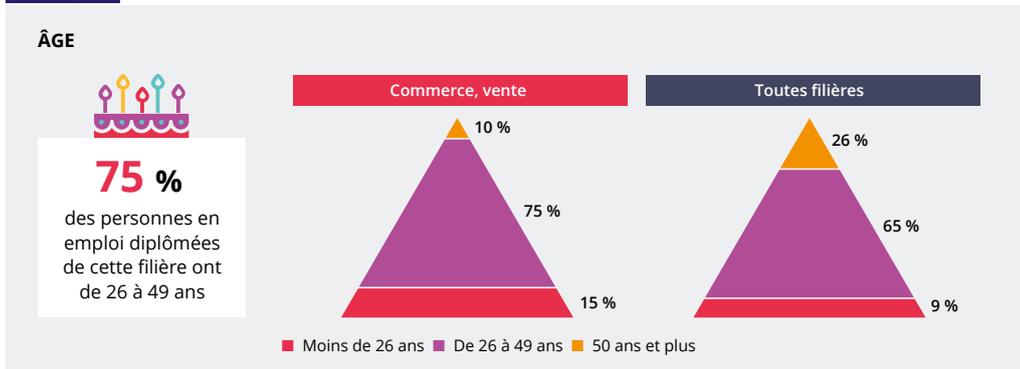
Une population plutôt féminine et jeune

En région, 6 % des personnes en emploi possèdent un diplôme de la filière « Commerce, vente », quel que soit le secteur dans lequel elles travaillent ou le métier qu'elles exercent.

Les femmes sont surreprésentées parmi les diplômés de la filière en emploi : elles représentent 54 % des diplômés de la filière (contre 48 % de l'ensemble des actifs en emploi).

Les jeunes de moins de 26 ans sont plus fortement représentés au sein de cette population : 15 % des personnes diplômées de la filière en emploi, contre 9 % de l'ensemble des actifs en emploi. En revanche, les seniors sont en plus faible proportion : seuls 10 % ont 50 ans et plus, contre 26 %. Cette faible part des seniors peut être liée à des difficultés de maintien dans l'emploi dans certains métiers soumis à une forte pression (objectifs commerciaux, horaires atypiques, astreintes, tâches répétitives, port de charges lourdes...). Par ailleurs, ces actifs peuvent connaître en deuxième partie de carrière des parcours de formation moins linéaires que dans d'autres filières et bifurquer vers d'autres spécialités pour compléter leurs cursus et exercer en tant que technico-commerciaux (formations en informatique, industrie, banque et assurances...). Compte tenu de l'obtention de ce diplôme plus élevé dans une autre filière de formation, ils disparaissent des effectifs observés ici.

GRAPHIQUE 4



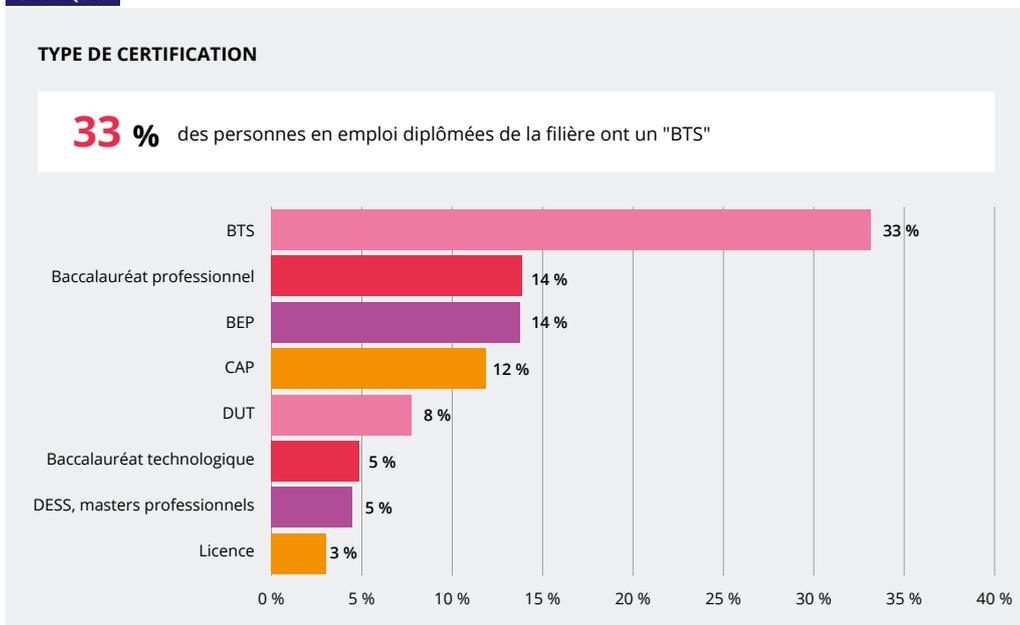
Source : Insee - Enquêtes emploi en continu - Traitement ORM.

Le BTS premier type de diplôme des personnes en emploi

Comme l'ensemble des actifs en emploi de la région, les diplômés de la filière « Commerce, vente » ont en premier lieu un diplôme de niveau bac ou inférieur au bac. Mais cette population se caractérise par la part élevée des diplômés de niveau bac + 2 : 42 % contre 19 % de l'ensemble des actifs en emploi. Ainsi, le BTS apparaît comme le diplôme emblématique le plus couramment détenu par ces actifs en emploi : pour un tiers des diplômés de la filière, il s'agit du plus haut diplôme obtenu.

Les personnes possédant un diplôme de niveau bac + 3 ou plus sont en revanche deux fois moins nombreuses dans cette filière : elles ne représentent que 12 % des cas (contre 24 % de l'ensemble des actifs en emploi).

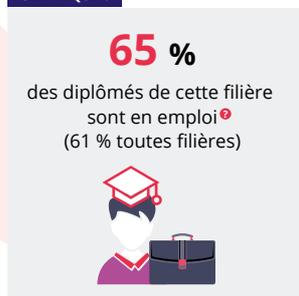
GRAPHIQUE 5



Source : Insee - Enquêtes emploi en continu - Traitement ORM.

2. QUELS SONT LES EMPLOIS OCCUPÉS PAR LES DIPLÔMÉS DE CETTE FILIÈRE EN RÉGION ?

GRAPHIQUE 6



Source : Insee - Enquêtes emploi en continu - Traitement ORM.

Un taux d'emploi élevé et des conditions de travail favorables

Le taux d'emploi des personnes diplômées de la filière « Commerce, vente » est plutôt élevé : 65 % des diplômés de cette filière sont en emploi², contre 61 % de l'ensemble des personnes diplômées en région, quelle que soit la filière.

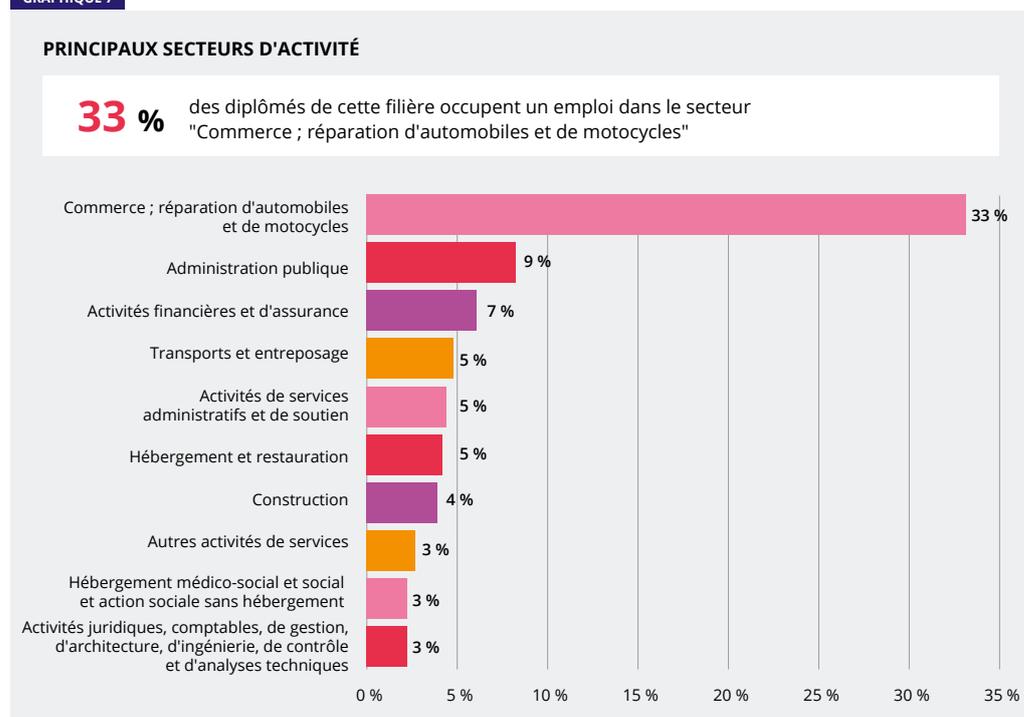
Les conditions d'emploi à l'issue d'une formation certifiante de cette filière sont semblables à celles que connaissent l'ensemble des personnes en emploi en région : une prédominance d'emplois à durée indéterminée (76 % de CDI, fonctionnaires), 9 % de CDD et 16 % d'emplois à temps partiel. La part des non-salariés parmi les diplômés du « Commerce, vente » est en revanche légèrement inférieure à la moyenne toutes filières (12 % contre 15 %). Ce constat est à relier à la part importante de non-diplômés parmi les commerçants indépendants (notamment au sein de la maîtrise des magasins et chez les intermédiaires du commerce).

Un tiers d'entre eux exercent dans le secteur du commerce

Les personnes en emploi diplômées de cette filière se répartissent dans une large palette de secteurs d'activité. Elles sont présentes dans 33 secteurs sur 38 en région.

Un tiers d'entre elles occupent un emploi dans le secteur du commerce et de la réparation d'automobiles et de motocycles ; c'est le premier secteur d'emploi des diplômés de cette filière. Les deux autres tiers se répartissent dans des secteurs variés, dont notamment l'administration publique, les activités financières et d'assurance, le transport et entreposage, les activités des services administratifs et de soutien ou l'hébergement, restauration... Cette variété de secteurs d'embauche est révélatrice de la transversalité de certains métiers du commerce (notamment les métiers de cadres commerciaux et intermédiaires du commerce), voire des compétences acquises par le biais des certifications de la filière.

GRAPHIQUE 7



Source : Insee - Enquêtes emploi en continu - Traitement ORM.

² Il s'agit des actifs occupés au sens du Bureau international du travail. Sont exclus les chômeurs (dont les personnes sans emploi et à la recherche d'un emploi) et les inactifs (dont les étudiants, élèves, stagiaires en formation et retraités).

03

QUELS SONT LES MÉTIERS EN LIEN AVEC LA FILIÈRE DE FORMATION « COMMERCE, VENTE » ?

L'ESSENTIEL

- 25 métiers (sur 87) sont théoriquement accessibles à l'issue d'une formation certifiante de la filière « Commerce, vente » dispensée en région.
- Ils révèlent des perspectives d'emploi potentiel diversifiées :
 - Les métiers dits « cibles » appartiennent tous au domaine professionnel Commerce, vente.
 - Les métiers dits « connexes » et « périphériques » renvoient à huit autres domaines professionnels (sur les 22 existants).
- Une fois en emploi, 37 % des diplômés de la filière exercent, dans les faits, un des cinq métiers du domaine professionnel Commerce, vente.
- Tous les métiers identifiés comme cibles se trouvent bel et bien exercés dans la réalité. Il en va de même pour la plupart des métiers connexes.
- Ces éléments contribuent, pour cette filière, à porter le lien entre formation et emploi à un niveau d'intensité relativement proche des valeurs moyennes toutes filières.

Deux approches complémentaires du lien entre la filière de formation « Commerce, vente » et les métiers³ sont proposées ici comme dans l'outil Mét@for :

- Un **lien « théorique »** qui renvoie aux métiers préparés par les formations de la filière, tels qu'ils sont mentionnés dans les référentiels de formation.
- Un **lien « observé »** qui renvoie aux métiers réellement exercés par l'ensemble des diplômés de la filière une fois qu'ils sont sur le marché du travail.

³ La notion de métier correspond ici aux « Familles professionnelles » (FAP). Cette nomenclature est utilisée de manière privilégiée pour l'analyse des métiers. Elle regroupe les professionnels qui font appel à des compétences communes sur la base de « gestes » professionnels proches et couvre la totalité des métiers. Elle permet d'observer sur un même périmètre l'emploi et le marché du travail. Elle comprend trois niveaux d'approfondissement : domaines professionnels (22 items) ; familles professionnelles (87 items) ; métiers (225 items). Le niveau intermédiaire est privilégié pour des questions d'exploitation de données structurantes pour l'analyse du lien formation-emploi.

LIEN FORMATION-EMPLOI : DE QUOI PARLE-T-ON ICI ?

La double approche du lien entre formation et métiers, illustrée ici à partir de la filière « Commerce, vente », se base sur la méthodologie déployée dans l'outil Mét@for. Pour en savoir plus : rubrique Méthodologie du site (<https://www.orm-metafor.org/Methodologie>).

Une conception élargie du lien

La notion de lien entre formations et métiers peut être abordée de façon plus ou moins étroite. S'agissant ici de l'analyse d'une filière de formation, une conception large du lien formation-métier est utilisée : on prend en compte le lien entre une filière de formation donnée et un ensemble de métiers, chacun d'entre eux renvoyant à une ou plusieurs certifications de la filière. Appréhender ce lien au niveau de chaque certification est trop restrictif dans ce cadre et très difficilement exploitable quantitativement.

1. QUELS SONT LES MÉTIERS PRÉPARÉS PAR LES FORMATIONS DE CETTE FILIÈRE EN RÉGION ?

En Provence - Alpes - Côte d'Azur, la filière « Commerce, vente » permet de préparer 25 métiers sur les 87 que comptent les familles professionnelles. C'est ce qui ressort de l'analyse des référentiels professionnels des certifications relevant de cette filière en région. Ce résultat est notable au regard des différentes filières de formation (pour lesquelles le nombre de métiers varie entre 12 et 42). Ces métiers relèvent de différents domaines professionnels, ce qui souligne la diversité des perspectives d'emploi à l'issue des formations de la filière « Commerce, vente ». Ces métiers ne sont toutefois pas tous cités avec la même fréquence par les référentiels de formation. Cette fréquence permet de les graduer en trois catégories : métiers cibles, connexes ou périphériques.

TABLEAU 2

QUELS SONT LES MÉTIERS PRÉPARÉS PAR LES FORMATIONS DE CETTE FILIÈRE EN RÉGION ?

Métiers cibles	Cadres commerciaux et technico-commerciaux
	Vendeurs
	Attachés commerciaux et représentants
	Maîtrise des magasins et intermédiaires du commerce
Métiers connexes	Secrétaires de direction
	Secrétaires
	Professionnels de la communication et de l'information [?]
	Caissiers, employés de libre service
	Cadres des services administratifs, comptables et financiers
	Employés administratifs d'entreprise
	Techniciens de la banque et des assurances
	Employés de la banque et des assurances
	Techniciens des services administratifs, comptables et financiers
Métiers périphériques	Cadres des transports, de la logistique et navigants de l'aviation
	Dirigeants d'entreprises
	Personnels d'études et de recherche
	Agents d'exploitation des transports
	Professionnels des arts et des spectacles
	Employés et agents de maîtrise de l'hôtellerie et de la restauration
	Ouvriers non qualifiés de la manutention
	Ouvriers qualifiés de la manutention
	Professions paramédicales
	Marâchers, jardiniers, viticulteurs
	Agents administratifs et commerciaux des transports et du tourisme
	Cadres de la banque et des assurances

Sources : ORM - Base effectifs en formation ; RCO, Onisep - Certif info - Traitement ORM.

1.1. LES MÉTIERS CIBLES

Au nombre de quatre, les métiers cibles sont ceux qui apparaissent le plus souvent dans les référentiels, au regard de l'ensemble des compétences qu'ils mobilisent. Ils appartiennent tous au domaine professionnel du Commerce, vente et couvrent différents niveaux de qualification (employés, professions intermédiaires et cadres) : **vendeurs, attachés commerciaux et représentants, maîtrise des magasins et intermédiaires du commerce, cadres commerciaux et technico-commerciaux**. Le métier de caissiers, employés de libre service, que l'on retrouve dans les métiers connexes, fait figure d'exception : peu qualifié, ce métier est en effet visé par un nombre limité de certifications.

1.2. LES MÉTIERS CONNEXES

Au nombre de neuf, les métiers connexes apparaissent dans un nombre plus restreint de référentiels de certifications. Ils mobilisent une partie notable des compétences techniques du commerce et de la vente (prospection, développement marketing, gestion administrative et commerciale des commandes, communication commerciale, comptabilité-gestion, conseil, relation client...) et constituent des débouchés potentiels, compte tenu des spécificités du tissu économique local (spécialisations liées au marché du travail régional) ou, à l'inverse, de leur transversalité (fonction support de l'entreprise, par exemple). Hormis le métier de **caissiers, employés de libre service** déjà évoqué ci-dessus, ces métiers relèvent de trois domaines professionnels distincts :

- Gestion, administration des entreprises, à travers les métiers de **secrétaires, secrétaires de direction, employés administratifs d'entreprise, techniciens et cadres des services administratifs, comptables et financiers**.
- Banque et assurances, avec les **employés** et les **techniciens de la banque et des assurances**.
- Communication, avec les **professionnels de la communication et de l'information**.

À titre d'exemple, ces derniers englobent entre autres les professionnels de la communication spécialisés dans le marketing et le commerce en ligne. Ils constituent une des perspectives d'emploi pour des titres inscrits au RNCP tels que Chef de projet marketing et communication.

1.3. LES MÉTIERS PÉRIPHÉRIQUES

Au nombre de 12, ces métiers sont plus rarement cités dans les référentiels : ils ne sont visés que par quelques certifications. Trois d'entre eux dépendent des mêmes domaines professionnels que les métiers connexes : **dirigeants d'entreprise** (domaine Gestion, administration des entreprises) ; **cadres de la banque et des assurances** (domaine Banque et assurances) ; **professionnels des arts et des spectacles** (domaine Communication, information, art et spectacle). Ce dernier métier englobe notamment les créateurs de contenus multimédia destinés à la vente par Internet, et peut être préparé par deux licences professionnelles : Commerce spécialité commerce en ligne et Habillement, mode et textile spécialité gestion et développement des produits de la mode.

Cinq autres métiers appartiennent au domaine Transport, logistique et tourisme et couvrent l'ensemble des niveaux de qualification : **ouvriers non qualifiés de la manutention, ouvriers qualifiés de la manutention, agents d'exploitation des transports, agents administratifs et commerciaux des transports et du tourisme, cadres des transports, de la logistique et navigants de l'aviation**. Ces métiers renvoient à des compétences qui se situent en amont ou en aval de l'acte de vente, avec lequel ils entretiennent de fait une proximité d'exercice. Ils sont en effet tous partie prenante de la chaîne logistique (*supply chain*) qui va de l'approvisionnement à la distribution des services ou des produits aux consommateurs, en passant par la direction des achats, la conception et l'organisation de la chaîne logistique, la gestion des opérations de

circulation des marchandises, la préparation de commandes des clients... Les plus qualifiés d'entre eux sont notamment visés par des diplômes comme les licences pro Commerce spécialité organisation et gestion des achats ou Commerce spécialité import-export (commerce international).

Enfin, quatre métiers relèvent d'un ensemble hétérogène de domaines professionnels. Il s'agit d'abord des métiers de **maraîchers, jardiniers, viticulteurs** (domaine Agriculture, marine, pêche) et d'**employés et agents de maîtrise de l'hôtellerie et de la restauration**, métier qui comprend les sommeliers (domaine Hôtellerie, restauration, alimentation). Comme dans le cas précédent, ces métiers s'inscrivent dans une même chaîne de valeur structurée autour du secteur vinicole, en amont et en aval du négoce de vins et spiritueux avec lequel ils partagent bon nombre de compétences. Ils sont préparés dans le cadre de licences pro : Commerce spécialité responsable commercial vins et réseaux de distribution et Droit, économie, gestion mention commerce spécialité commerce des vins et œnotourisme.

Il s'agit enfin des **personnels d'études et de recherche** spécialisés en marketing (domaine Études et recherche), qui renvoient au master Droit, économie, gestion mention recherche, études et conseil en sciences de gestion spécialité marketing ; et des **professions paramédicales** qui incluent les opticiens lunetiers, qui renvoient, quant à eux, à la licence pro (mention) Optique professionnelle. Ce métier se caractérise, comme d'autres exemples énoncés plus haut, par un ensemble composite de compétences théoriquement « éloignées » : commerciales et paramédicales. Ainsi, ces professionnels relèvent du domaine de la Santé mais exercent en magasins d'optique (classés d'un point de vue économique dans le secteur du commerce). Ils sont en contact avec une clientèle mais également en relation avec différents professionnels de santé...

2. QUELS SONT LES MÉTIERS EXERCÉS PAR LES DIPLÔMÉS DE CETTE FILIÈRE EN RÉGION ?

Lorsqu'on observe, cette fois, les métiers réellement exercés par l'ensemble des diplômés de la filière « Commerce, vente », quand ils sont insérés sur le marché du travail régional, on obtient de nouveau une palette de métiers relativement large. Ceci confirme la diversité des emplois accessibles en région à l'issue des formations de la filière « Commerce, vente ».

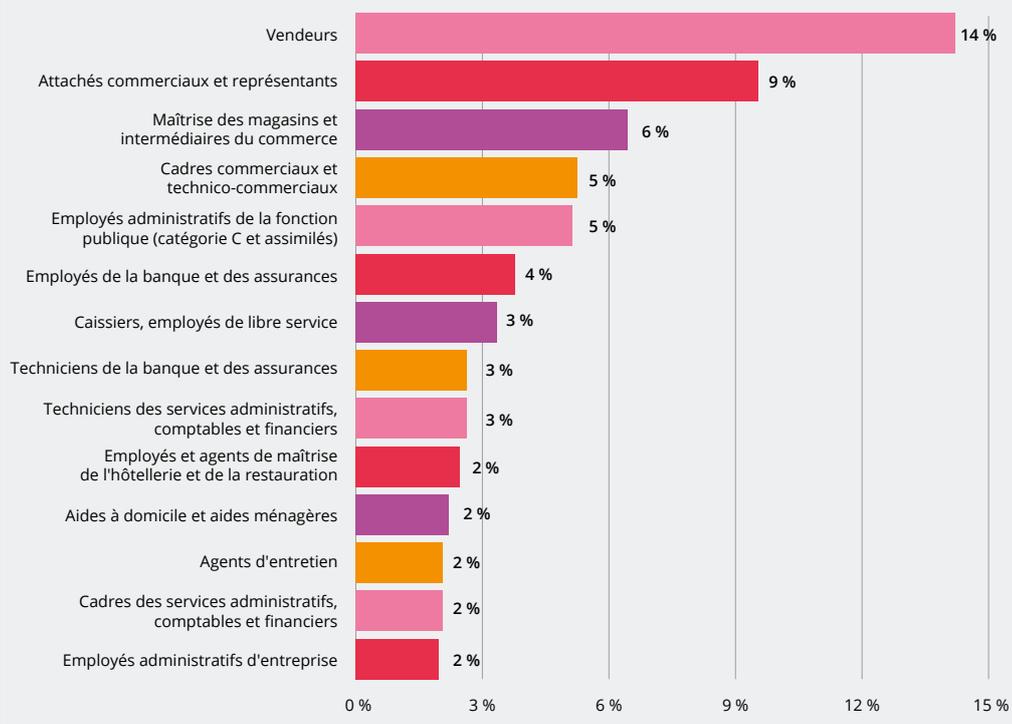
Quatorze de ces métiers sont suffisamment significatifs sur le plan statistique pour être quantifiés. Ils constituent les principales opportunités d'emploi réellement offertes en Provence - Alpes - Côte d'Azur aux diplômés de la filière. Ces opportunités résultent des multiples facteurs qui peuvent influencer sur la relation entre formation et emploi dans une région donnée : spécificités du tissu économique (taille des établissements, secteurs prépondérants, conjoncture, politiques de développement économique...); de l'offre de formation ; des organisations du travail, des pratiques de gestion de la main-d'œuvre, des besoins de compétences dans les entreprises ; des caractéristiques sociodémographiques de la population locale ; de l'aménagement du territoire...

GRAPHIQUE 8



PRINCIPAUX MÉTIERS EXERCÉS

14 % des diplômés de la filière exercent le métier de vendeurs



Source : Insee - Enquêtes emploi en continu - Traitement ORM.

Ils relèvent principalement de quatre domaines professionnels :

2.1. COMMERCE, VENTE

37% des diplômés de la filière exercent un métier de ce domaine. Tous les niveaux de qualification ainsi que la totalité des métiers du domaine sont représentés, du métier de **caissiers, employés de libre service** à celui de **cadres commerciaux et technico-commerciaux**. Les diplômés sont en premier lieu **vendeurs** (14 % d'entre eux), **attachés commerciaux et représentants** (9 %) ou professionnels de la **maîtrise des magasins et intermédiaires du commerce** (6 %).

Pour les moins de 30 ans, les plus récemment entrés sur le marché du travail, la concentration sur les métiers de ce domaine est plus forte : 25 % sont vendeurs (contre 14 % tous âges confondus).

2.2. GESTION, ADMINISTRATION DES ENTREPRISES

7% des diplômés de la filière exercent un métier de ce domaine. Ils sont **techniciens** (3 %) ou **cadres** (2 %) **des services administratifs, comptables et financiers** ou encore **employés administratifs d'entreprise** (2 %).

Bien que relevant du domaine de l'Administration publique, le métier d'**employés administratifs de la fonction publique (catégorie C et assimilés)** peut être rapproché de ce domaine compte tenu de la proximité des compétences mobilisées. Il représente à lui seul **5%** des effectifs.

2.3. BANQUE ET ASSURANCES

7 % des diplômés de la filière exercent un métier de ce domaine. Ils sont **employés** (4 %) ou **techniciens** (3 %) de la banque et des assurances.

2.4. SERVICES AUX PARTICULIERS ET AUX COLLECTIVITÉS

4 % des diplômés de la filière exercent un métier de ce domaine. Ils sont **agents d'entretien** (2 %) ou **aides à domicile et aides ménagères** (2 %).

Au global, les métiers réellement exercés (et dans des proportions significatives) peuvent relever d'autres domaines professionnels et sont moins nombreux que ceux « théoriquement » visés par les formations.

3. LES DIPLÔMÉS EN « COMMERCE, VENTE » EXERCENT-ILS EN RÉGION UN MÉTIER EN LIEN AVEC LEUR FORMATION ?

3.1. COMPARAISON DES RÉSULTATS ISSUS DES DEUX APPROCHES

L'analyse croisée des deux approches du lien formation-métier détaillées ci-dessus, permet de constater que trois domaines professionnels sont communs aux métiers « théoriquement » visés par les formations de la filière et aux métiers réellement exercés à l'issue de ses formations.

Les domaines professionnels Commerce, vente et Gestion, administration des entreprises comptent, par ailleurs, parmi les plus gros pourvoyeurs d'emploi en région Provence - Alpes - Côte d'Azur. Compte tenu de leurs besoins de main-d'œuvre structurellement importants, ils sont donc naturellement des vecteurs favorables à l'emploi de personnes qui, grâce à leur filière de formation, sont particulièrement aptes à développer les compétences requises en situation de travail.

À un niveau plus fin d'analyse, les métiers identifiés comme **cibles** se trouvent bel et bien tous exercés dans la réalité par les diplômés de la filière. Il en va ainsi pour la plupart des métiers **connexes**. En revanche, parmi les métiers **périphériques**, seul celui d'**employés et agents de maîtrise de l'hôtellerie et de la restauration** ressort de manière significative (3 % des effectifs).

3.2. INTENSITÉ DU LIEN FORMATION-EMPLOI POUR LA FILIÈRE « COMMERCE-VENTE »

L'analyse comparative de ces deux approches du lien formation-métier permet de mesurer son intensité dans cette filière de formation, c'est-à-dire de quantifier la proportion de diplômés du « Commerce, vente » exerçant, à l'issue de leur parcours de formation, un métier visé par cette filière. Ceci permet également de situer la filière « Commerce, vente » par rapport à des valeurs de référence « moyennes » qui tiennent compte de l'ensemble des filières de formation.

On constate ainsi que :

- 35 % des diplômés de la filière exercent un métier en lien fort, c'est-à-dire un métier cible. Cette part est un peu plus élevée que la moyenne (33 %).
- 43 % exercent un métier en lien modéré, c'est à dire un métier connexe ou périphérique, ou un métier préparé par une formation de la filière « Commerce, vente » mise en œuvre en dehors de la région Provence - Alpes - Côte d'Azur⁴. Cette proportion est proche de la moyenne (44 %).
- 22 % exercent un métier sans lien avec la filière. Cette proportion est également proche de la moyenne (23 %).

⁴ Ce cas de figure est relativement peu fréquent : seulement 12 % des diplômés de la filière « Commerce, vente » exercent en Provence - Alpes - Côte d'Azur un métier préparé par une formation mise en œuvre en dehors de la région.

LIEN FORMATION-EMPLOI : DE QUOI PARLE-T-ON ICI ? (SUITE)

Un lien gradué selon trois niveaux d'intensité

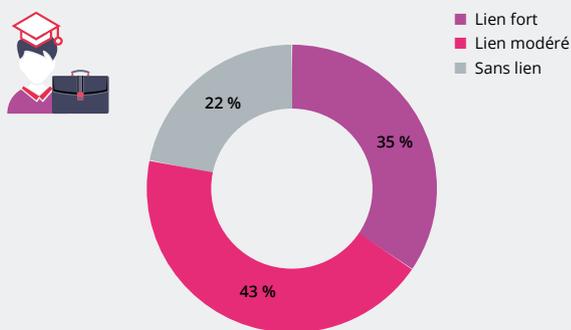
La double approche, illustrée ici à travers la filière « Commerce, vente », permet de graduer le lien entre formation et métier en trois niveaux d'intensité :

- Le lien est fort quand les diplômés de la filière exercent un métier cible pour cette filière.
- Le lien est modéré quand les diplômés de la filière exercent un métier dit connexe ou périphérique pour cette filière.
- Le lien est inexistant quand les diplômés de la filière exercent un métier sans lien avec cette filière de formation.

GRAPHIQUE 9

LES DIPLÔMÉS EN "COMMERCE, VENTE" EXERCENT-ILS EN RÉGION UN MÉTIER EN LIEN AVEC LEUR FORMATION ?

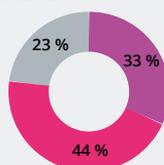
RÉPARTITION DES DIPLÔMÉS DE LA FILIÈRE SELON LE LIEN ENTRE LEUR MÉTIER ET LEUR FORMATION



Une filière est composée de **plusieurs formations** (au sens de certification). Chacune d'entre elles prépare à un ou plusieurs métiers.

Afin de définir la nature du **lien** entre les filières de formation et les métiers, **l'ensemble des formations** d'une filière sont ici prises en compte, qu'elles existent en **région** ou non.

TOUTES FILIÈRES



Lien fort

35 % des diplômés en "Commerce, vente" exercent un **métier en lien fort** avec cette filière de formation.

- Ils sont :
- > Vendeurs
 - > Attachés commerciaux et représentants
 - > Maîtrise des magasins et intermédiaires du commerce
 - > Cadres commerciaux et technico-commerciaux

Lien fort

Le métier exercé est un **métier cible** pour cette filière. Les formations de la filière qui préparent à ce métier sont présentes actuellement en **région**.

Lien modéré

43 % des diplômés en "Commerce, vente" exercent un **métier en lien modéré** avec cette filière de formation.

- Ils sont principalement [⊖] :
- > Employés de la banque et des assurances
 - > Caissiers, employés de libre service
 - > Techniciens de la banque et des assurances
 - > Techniciens des services administratifs, comptables et financiers
 - > Employés et agents de maîtrise de l'hôtellerie et de la restauration
 - > Cadres des services administratifs, comptables et financiers
 - > Employés administratifs d'entreprise

Attention, certains métiers correspondant à ce cas de figure ne sont pas préparés par la filière en région. Ces métiers sont marqués d'une *.

Les métiers préparés en région par cette filière concernent **31 %** des diplômés de la filière.

Lien modéré

Le métier exercé est un **métier connexe ou périphérique** pour cette filière, quelle que soit la localisation des formations concernées (région ou hors région).

Sans lien

22 % des diplômés en "Commerce, vente" exercent un **métier sans lien** avec cette filière de formation.

- Ils sont principalement [⊖] :
- > Employés administratifs de la fonction publique (catégorie C et assimilés)
 - > Aides à domicile et aides ménagères
 - > Agents d'entretien

Sans lien

Le métier exercé n'est préparé par aucune formation de la filière.



04

COMMENT SE CARACTÉRISENT LES MÉTIERS EN LIEN AVEC CETTE FILIÈRE DE FORMATION ?

L'ESSENTIEL

- Le domaine professionnel Commerce-vente, domaine de prédilection pour l'insertion des diplômés de la filière de formation « Commerce, vente », regroupe cinq métiers qui concentrent 11 % de l'emploi régional.
- Ils recouvrent des conditions d'emploi et des profils d'actifs contrastés.
- Certains sont exigeants sur le plan de la formation et de l'expérience professionnelle (comme le métier d'attaché commercial) tandis que d'autres sont accessibles à des personnes peu diplômées, en particulier aux jeunes (comme celui de vendeur).

Comme présenté dans le précédent chapitre, les diplômés de la filière de formation « Commerce, vente » exercent en premier lieu un métier du domaine professionnel du même nom.

En Provence - Alpes - Côte d'Azur, ce domaine emploie 213 550 personnes, soit 11 % de l'emploi total. Il représente également 11 % des postes salariés de la région. Ces postes sont majoritairement concentrés dans un établissement dont l'activité économique relève du commerce (69 %).

Les métiers du domaine Commerce, vente sont à la croisée de nombreux enjeux :

- métiers en tension (attachés commerciaux et représentants, employés de libre service, maîtrise des magasins, télévendeurs...);
- métiers à fort besoins de main-d'œuvre (vendeurs, attachés commerciaux, caissiers, employés de libre service...);
- métiers où l'emploi augmente (cadres commerciaux et technico-commerciaux, vendeurs...);
- métiers en transformation, sur le contenu et les compétences requises (constat valable pour l'ensemble des métiers du commerce compte tenu des évolutions sociétales, technologiques et économiques);
- métiers qui se complexifient et où le niveau de formation s'élève fortement (attachés commerciaux, maîtrise des magasins, cadres commerciaux et technico-commerciaux...).

Du point de vue des profils des actifs en emploi comme des conditions de travail et d'emploi, ces métiers révèlent des contrastes importants.

**TABEAU 3 POINTS DE REPÈRE SUR LES MÉTIERS
DU DOMAINE PROFESSIONNEL COMMERCE, VENTE**

Métier	Effectifs (part dans l'emploi régional, en %)	Évolution 2011/16 (en %)	Jeunes de moins de 30 ans (part, en %)	Femmes (part, en %)	Emplois à durée limitée (part, en %)	Emplois à temps partiel (part, en %)	Salaire médian net mensuel (en €, en ETP)	Salarisés dans le secteur du commerce (part, en %)	Établissements employeurs de moins de 50 salariés (part, en %)	Niveau de formation le plus fréquent chez les nouveaux entrants ⁵ (part, en %)	Actifs diplômés de la filière « Commerce, vente » (part, en %)	Métier en tension structurelle
Attachés commerciaux et représentants	48 310 (2,5)	-4,0	18	42	5	10	2 380	60	59	Bac +3 et plus (38)	19	
Cadres commerciaux et technico-commerciaux	30 750 (1,6)	+9,5	8	32	1	5	3 590	45	60	Bac +3 et plus (72)	12	
Caissiers, ELS	26 150 (1,4)	-5,6	35	76	12	39	1 440	82	53	Bac (43)	12	
Maîtrise des magasins et intermédiaires du commerce	46 690 (2,4)	-3,0	13	46	2	11	2 130	50	68	Bac +2 (31)	10	
Vendeurs (y. c. Télévendeurs)	61 650 (3,2)	+2,8	35	71	12	28	1 480	75	81	Bac (32)	16	
Ensemble du domaine professionnel Commerce, vente	213 550 (11,2)	-0,3	22	54	7	18	-	69	68	Bac (29)	14	
Tous métiers	1 912 620	+0,5	18	48	10	18	1 850	12	58	Bac +3 et plus (28)	6	36 sur 74 observés

Sources : Insee - RP, DADS, Enquête emploi en continu - Traitement ORM.

⁵ Nouveaux entrants = personnes ayant moins de onze ans d'ancienneté sur le marché du travail.

Les deux métiers les plus couramment observés chez les actifs diplômés de la filière sont approfondis ci-dessous. Ce sont aussi les métiers les plus représentés en région pour ce domaine, à savoir : attaché commercial et représentant, d'une part, et vendeur, d'autre part.

1. ZOOM SUR LE MÉTIER D'ATTACHÉ COMMERCIAL ET REPRÉSENTANT⁶

1.1. QUI EXERCE CE MÉTIER EN RÉGION ?

48 300 personnes exercent ce métier en Provence - Alpes - Côte d'Azur. Elles représentent une part importante de l'emploi régional (2,5 %) malgré la baisse des effectifs sur la période récente (- 4 %). Ce métier requiert une certaine maturité et une bonne expérience dans le domaine du commerce, compte tenu de la part des professionnels âgés de 30 à 49 ans (54 %) et de celle des jeunes actifs (seulement 18 %). C'est un métier qui recouvre des fonctions techniques où les femmes sont bien représentées (42 %) sans atteindre toutefois le niveau global tous métiers confondus (48 %).

S'agissant du niveau de formation des personnes exerçant ce métier, les profils bac + 3 ou plus sont davantage représentés chez les nouveaux entrants (38 % contre 28 % tous métiers confondus).

Une étude récente de l'ORM sur les métiers en tension en région⁷ nous apprend par ailleurs que ces deux composantes, « Attachés commerciaux » (81 % des emplois) et « Représentants auprès des particuliers », sont en tension en Provence - Alpes - Côte d'Azur depuis plus de dix ans et qu'elles présentent également des difficultés de recrutement importantes et inscrites dans la durée.

1.2. QUELLES SONT LES CONDITIONS D'EMPLOI DANS CE MÉTIER ?

Avec seulement 5 % d'emplois à durée limitée, peu de temps partiel (10 %) et un salaire net médian plus élevé de 530 euros que la moyenne, ce métier présente des conditions d'emploi plutôt favorables aux salariés.

1.3. QUI SONT LES EMPLOYEURS POUR CE MÉTIER ?

Les emplois sont majoritairement concentrés dans le secteur du commerce (60 %). Le reste est réparti dans des secteurs variés : immobilier ; services aux entreprises ; construction ; industrie agroalimentaire... Les emplois sont très présents dans les entreprises de moins de 50 salariés (59 %) et dans les sociétés privées (92 %).

Pour chacun de ces métiers, le lien entre emploi et formation a été analysé dans la publication de P. Gay-Fragneaud et S. Milliard S. Le Lien entre métiers et formations, tome 1 : Des situations contrastées selon les métiers, ORM, « Grand angle », n° 2, janvier 2018.

⁶ Les données synthétisées dans ce zoom sont accessibles gratuitement dans le volet métier de l'outil Mét@for : <https://www.orm-metapor.org/Les-metiers>.

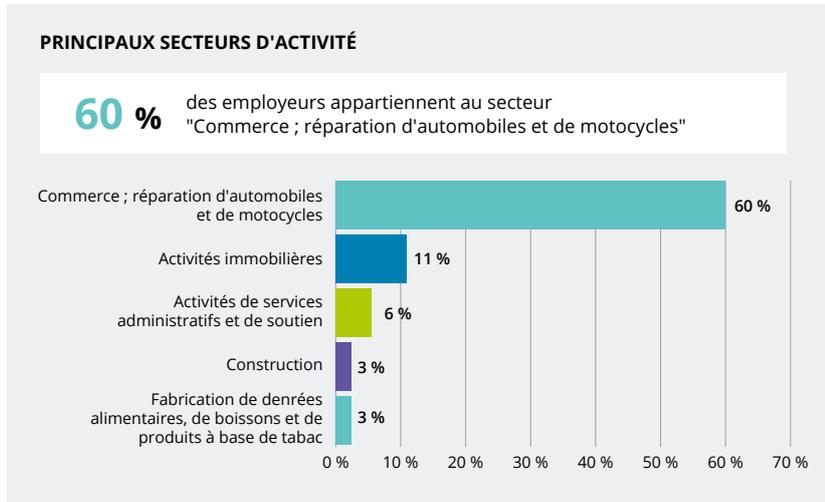
⁷ F. Bremond et P. Gay-Fragneaud, *Quels enjeux et préconisations pour les métiers en tension en région ?*, tome 2 : Domaines des services, ORM, « Grand angle », n° 13, janvier 2019.



GRAPHIQUE 10



QUI SONT LES EMPLOYEURS POUR CE MÉTIER EN RÉGION ?

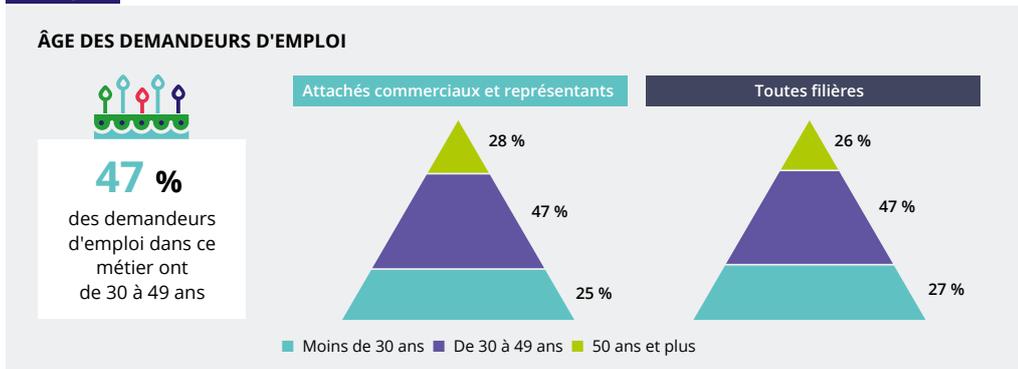


Source : Insee - DADS - Traitement ORM.

1.4. QUI RECHERCHE UN EMPLOI DANS CE MÉTIER ?

6 870 demandeurs d'emploi sont positionnés sur ce métier (soit 1,3 % de la demande d'emploi régionale en catégorie ABC). La part des demandeurs d'emploi de longue durée (inscrits à Pôle emploi depuis un an ou plus) est plus faible dans ce métier que dans l'ensemble de la demande d'emploi (39 % contre 43 %). Recherché par les entreprises, il peut aussi donner lieu à des allers-retours entre chômage et emploi compte tenu de conditions de travail parfois difficiles (objectifs commerciaux à atteindre, amplitude horaire...).

GRAPHIQUE 11



Source : Pôle emploi, Direccte PACA - DEFM ABC, données brutes à fin décembre - Traitement ORM.

La pyramide des âges des demandeurs d'emploi est relativement proche de celle observée tous métiers confondus. Les jeunes sont toutefois plus représentés dans la demande d'emploi que dans l'emploi (25 % contre 18 %) pour ce métier. Les employeurs recherchant davantage des profils expérimentés pour occuper ce poste, il semble que la faible expérience professionnelle des jeunes soit un frein à une insertion rapide et durable dans l'emploi. Les femmes sont, quant à elles, en moindre proportion dans la demande d'emploi que dans l'emploi (35 % contre 42 %).

En termes de niveau de qualification et de formation, la majorité des demandeurs d'emploi sont employés qualifiés (63 %) et ont un niveau bac ou bac + 2 (56 %).

2. ZOOM SUR LE MÉTIER DE VENDEUR

2.1. QUI EXERCE CE MÉTIER EN RÉGION ?

Près de 61 650 personnes exercent le métier de vendeur en région, soit 3,2 % de l'emploi total. À l'inverse du précédent, ce métier a vu ses effectifs augmenter de manière notable durant la période récente (+ 2,8 %). Les femmes sont très majoritaires (71 % des actifs en emploi). Ce métier est également très ouvert aux jeunes (35 % de moins de 30 ans), et plus largement aux débutants sur le marché du travail, ce qui témoigne de sa forte capacité d'insertion. S'agissant du niveau de formation des personnes exerçant ce métier, ce sont les diplômés du bac qui sont les plus représentés chez les nouveaux entrants (32 % contre 23 % tous métiers).

L'une des composantes de ce métier, à savoir les télévendeurs (4 % des emplois de vendeur)⁸, est en tension en Provence - Alpes - Côte d'Azur depuis plus de dix ans et présente également des difficultés de recrutement importantes et inscrites dans la durée.

2.2. QUELLES SONT LES CONDITIONS D'EMPLOI DANS CE MÉTIER ?

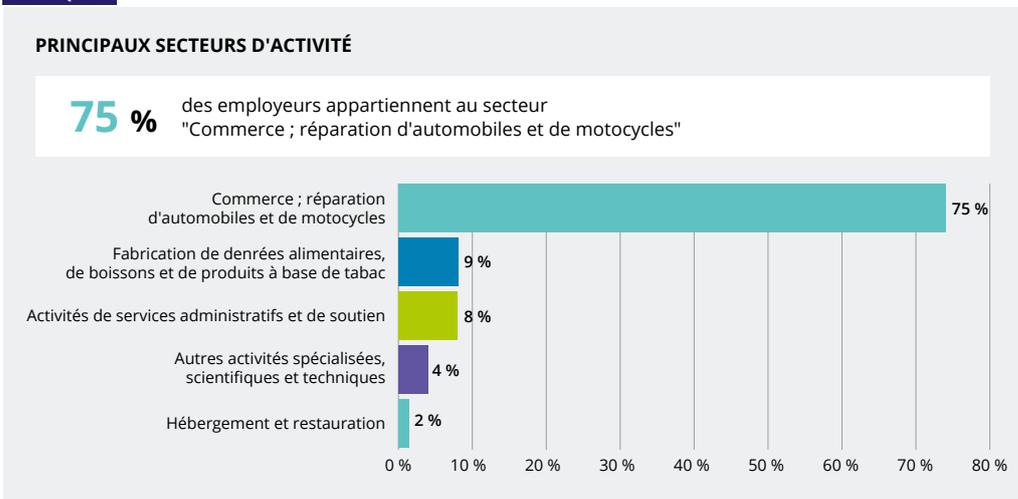
Si la majorité des emplois sont en CDI et à temps complet, la part des emplois à durée limitée est plus élevée que dans l'ensemble des métiers (12 % contre 10 %). Il en va de même des emplois à temps partiel (28 % contre 18 %). Le salaire médian est également moins élevé (1 480 € net par mois contre 1 850 € tous métiers).

2.3. QUI SONT LES EMPLOYEURS POUR CE MÉTIER ?

Avec 75 % des emplois dans le commerce, c'est l'un des métiers les plus emblématiques de ce secteur d'activité. Il peut toutefois aussi s'exercer dans d'autres secteurs (dans celui de la fabrication de denrées alimentaires, de boissons et de produits à base de tabac, par exemple) 81 % des emplois sont concentrés dans les TPE-PME de moins de 50 salariés (contre 58 % tous métiers). Principalement exercé dans les sociétés privées (88 %), ce métier est aussi présent dans les entreprises artisanales (12 %).

Pour en savoir plus sur la cartographie des emplois dans les territoires infrarégionaux ainsi que les conditions d'emploi selon le sexe par métier, consulter le site Mét@for www.orm-metafor.org/Les-metiers.

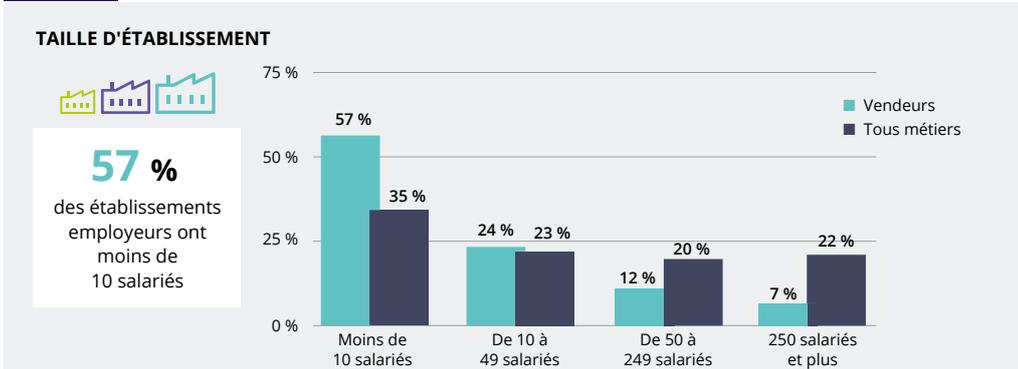
GRAPHIQUE 12



Source : Insee - DADS - Traitement ORM.

⁸ Ibid.

GRAPHIQUE 13

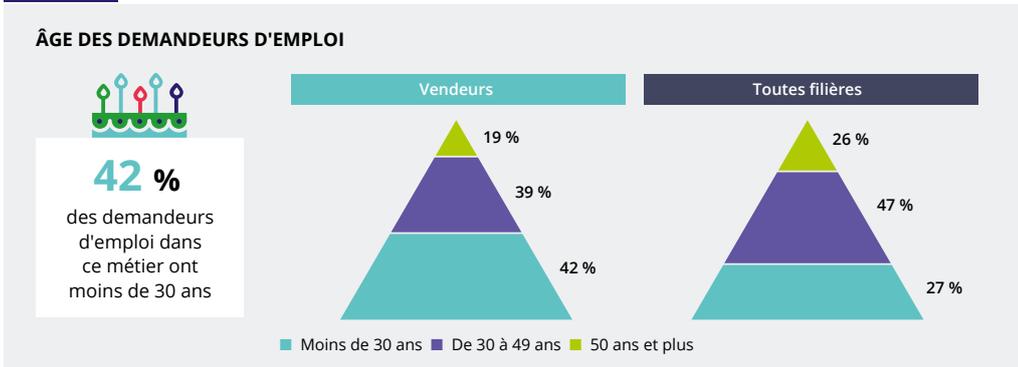


Source : Insee - DADS - Traitement ORM.

2.4. QUI RECHERCHE UN EMPLOI DANS CE MÉTIER ?

31 600 demandeurs d'emploi sont positionnés sur ce métier. Ils représentent une part importante de la demande d'emploi régionale en catégorie ABC (6,2 %). La part des demandeurs d'emploi de longue durée (inscrits à Pôle emploi depuis un an ou plus) est plus faible dans ce métier que dans l'ensemble de la demande d'emploi (39 % contre 43 %). Recherché par les employeurs, il peut lui aussi donner lieu à des allers-retours entre chômage et emploi compte tenu des conditions d'emploi proposées (CDD fréquents).

GRAPHIQUE 14



Source : Pôle emploi, Direccte PACA - DEFM ABC, données brutes à fin décembre - Traitement ORM.

Les jeunes comme les femmes sont très représentés dans la demande d'emploi (respectivement 42 % et 73 %), et ce de manière plus notable que dans l'emploi.

En termes de niveau de qualification et de formation, la majorité des demandeurs d'emploi sont employé qualifié (66 %) et ont un niveau CAP-BEP ou bac (72 %).

CONCLUSION

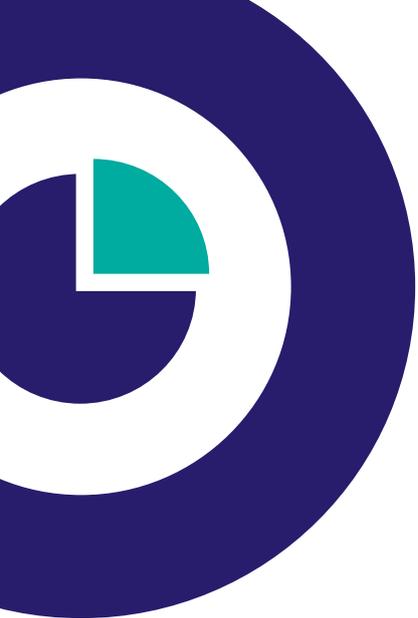
Le pilotage territorial du système de formation nécessite, afin d'en appréhender toutes les composantes, de s'appuyer sur différents niveaux d'analyse. Celle de l'offre de formation permet d'identifier les formations disponibles sur un territoire donné à un instant donné, voire de dresser l'état des lieux des équilibres, du point de vue des organismes de formation ou des financeurs de formations. En complémentarité de cet exercice, les travaux de l'ORM s'intéressent, quant à eux, à la mobilisation de cette offre par les bénéficiaires de formation en Provence - Alpes - Côte d'Azur ainsi qu'au tissu productif régional, générateur de qualification et de développement des compétences pour les actifs. Ces travaux ont donné lieu ces dernières années au développement d'outils numériques et cartographiques⁹, ainsi qu'à des études ciblées sur un dispositif, un territoire, un niveau ou encore une filière comme le propose la présente publication. Dans la lignée des réformes successives portant sur la formation, en particulier celle du 5 septembre 2018 sur la liberté de choisir son avenir professionnel, ils placent les besoins de formation de la population et de compétences des entreprises au centre du système d'observation.

Plus spécifiquement, la présente étude permet de porter un regard sur la filière de formation « Commerce, vente » du point de vue des publics, de leurs caractéristiques et des modalités d'utilisation des certifications. Comme sur le site Mét@for dont elle est issue, elle élargit la focale à une vision globale des parcours de la formation vers l'emploi, permettant d'appréhender de manière systémique le « retour sur investissement » des financeurs de formations et d'alimenter un diagnostic à visée prospective. Cet exercice peut être dupliqué à d'autres filières de formation.

L'analyse conduite sur cette filière, stratégique pour l'exécutif régional, démontre ainsi sa capacité à former, à insérer des publics très divers et à répondre aux besoins de main-d'œuvre des employeurs régionaux y compris au-delà du seul secteur du commerce et des métiers qui lui sont traditionnellement rattachés.

⁹ Dat@ORM : <https://www.orm-paca.org/dataorm/>

A. Petrovitch, *La Cartographie des effectifs en formation professionnelle en Provence - Alpes - Côte d'Azur*, ORM, « Panorama », n° 1, septembre 2017.



LA FILIÈRE DE FORMATION « COMMERCE, VENTE » EN PROVENCE - ALPES - CÔTE D'AZUR

**UN APPUI AU PILOTAGE DE L'APPAREIL DE FORMATION
À PARTIR DU SITE MÉT@FOR**

En région Provence - Alpes - Côte d'Azur, 35 % des diplômés de la filière « Commerce, vente » exercent un métier en lien fort avec leur formation. Quels sont ces métiers ? Quels métiers exercent les 65 % restants ? Qui sont ces diplômés ? Et aujourd'hui, qui se forme dans cette filière en région ? Seul le site Mét@For permet d'obtenir, en quelques clics, l'ensemble de ces informations à une échelle régionale. Ce portrait de la filière de formation « Commerce, vente », réalisé uniquement à partir des données du site, donne à voir les possibles exploitations de cet outil numérique, notamment pour les acteurs régionaux de la formation et de l'orientation en charge aussi bien des politiques de formations que de l'accompagnement des publics.

MÉT@FOR



Observatoire Régional des Métiers

22, rue Sainte Barbe - CS 60589 - 13205 Marseille Cedex 01 - Tél. 04 96 11 56 56 - E-mail info@orm-paca.org

Retrouvez l'ensemble de nos publications en ligne sur : www.orm-paca.org