



COMMERCES DE DÉTAIL NON ALIMENTAIRES



13 710
entreprises



94 %
de TPE



78 590
saliariés



79 %
d'employés-
ouvriers



60 %
de femmes



87 %
de CDI

PÉRIMÈTRE DE LA BRANCHE

Ce bilan concerne l'ensemble des entreprises de la branche des Commerces de Détail Non Alimentaires IDCC 1517-CCN 3251* employant au moins un salarié, dont l'activité principale est le commerce de détail centré sur les produits suivants :

- > la maroquinerie et les articles de voyages,
- > la coutellerie,
- > les arts de la table,
- > la droguerie, les commerces de couleurs et vernis,
- > l'équipement du foyer et bazars,
- > les antiquités et la brocante y compris les livres anciens de valeur,
- > les galeries d'art (œuvres d'art),
- > les jeux, jouets, modélisme, puérinatalité,
- > les instruments de musique.

* Convention collective nationale des commerces de détail non alimentaires du 9 mai 2012 - Brochure n°3251 - IDCC 1517

SOMMAIRE

VOLET ÉCONOMIQUE

Page **02**

VOLET EMPLOI

Pages **02 • 03**

VOLET RÉGIONS

Page **04**

VOLET FORMATION

Pages **05 • 06 • 07**

VOLET ÉTUDES

Pages **07 • 08**

VOLET ACCOMPAGNEMENT CERTIFICATION

Page **08**

VOLET ÉCONOMIQUE

► 13 710 ENTREPRISES

Après une diminution entre 2016 et 2017, le nombre d'entreprises de la branche s'est stabilisé.

Évolution du nombre d'entreprises depuis 2012

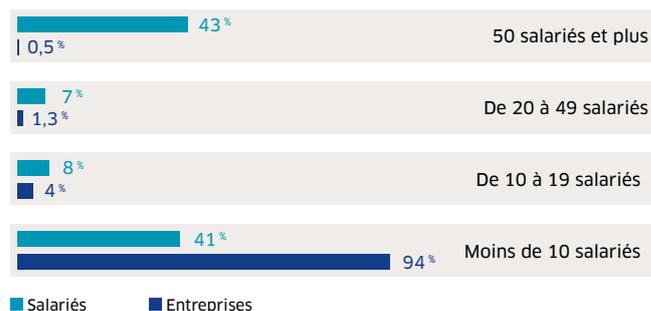


► 94 % DE TPE

Les TPE, soit plus de **9** entreprises sur **10**, emploient **41 %** de l'ensemble des salariés de la branche.

Les entreprises de plus de **50** salariés représentent moins de **1 %** des entreprises, toutefois elles embauchent plus de **40 %** des salariés.

Répartition des entreprises et salariés selon la taille de l'entreprise



► UN CHIFFRE D'AFFAIRES DE BRANCHE UN PEU AU RALENTI

Entre 2017 et 2018, **46 %** des entreprises de moins de 50 salariés ont vu leur chiffre d'affaires diminuer.

33 % ont vu leur chiffre d'affaires augmenter.

Sources : L'Opcommerce - Enquête emploi formation auprès des entreprises, données 2018.

VOLET EMPLOI

► 78 590 SALARIÉS

Les effectifs salariés de la branche poursuivent leur progression avec plus de **3 900** salariés supplémentaires en un an.

A périmètre constant, la hausse du nombre de salariés est de **6 %** en 2018 contre 4,6 % en 2017.

Évolution de l'effectif salarié entre 2012 et 2018





► UNE POPULATION MAJORITAIREMENT FÉMININE

60 % des salariés sont des femmes.

La part des femmes atteint **68 %** dans les entreprises de 200 salariés et plus (contre 51 % dans les entreprises de moins de 10 salariés).

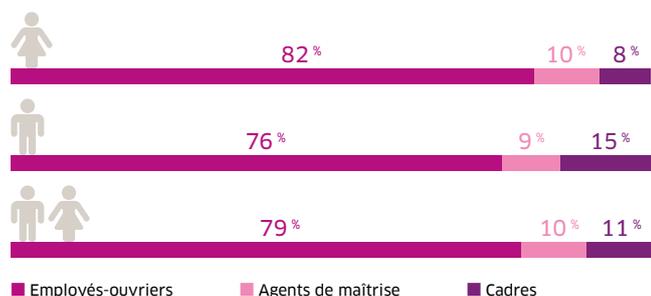


► PRÈS DE 80 % DES SALARIÉS ONT LE STATUT EMPLOYÉ-OUVRIER

11 % des salariés appartiennent à la catégorie socio-professionnelle des cadres ; l'essentiel des salariés étant des employés-ouvriers (**79 %**).

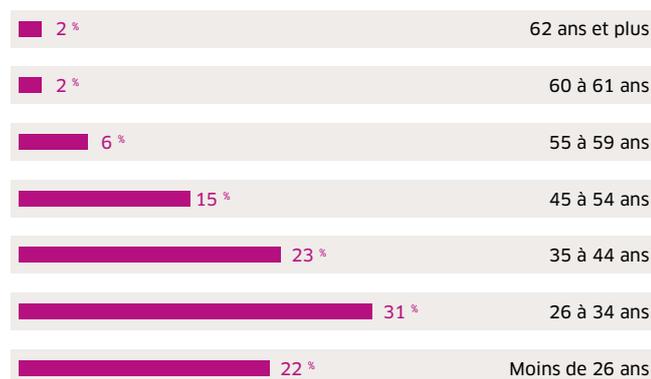
Les femmes sont proportionnellement plus représentées dans la catégorie des employés-ouvriers.

Répartition des salariés selon le sexe et le statut professionnel



► PLUS DE LA MOITIÉ DES SALARIÉS ONT MOINS DE 35 ANS

Répartition des salariés selon la tranche d'âge



Les 26 à 34 ans représentent près de **1/3** des salariés.

Globalement, la branche est constituée d'une population jeune : **53 %** des salariés ont moins de 35 ans contre **46 %** dans l'ensemble des branches du Commerce.

55 % des femmes ont moins de 35 ans contre **51 %** des hommes.

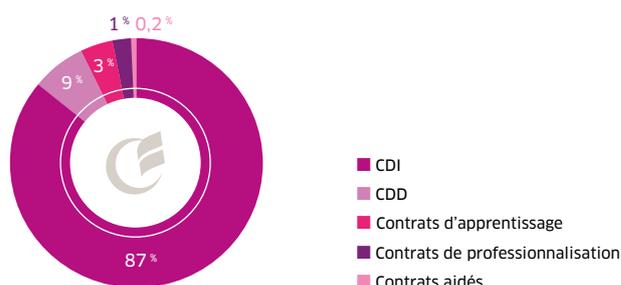
► PLUS DE 8 SALARIÉS SUR 10 ONT UN CONTRAT À DURÉE INDÉTERMINÉE

Environ **1** salarié sur **10** est en CDD.

Les contrats en alternance concentrent **4 %** des salariés.

La part des CDI ne varie pas selon le sexe du salarié. Cependant, les hommes ont tendance à être plus représentés en alternance, tandis que les femmes sont nombreuses en CDD.

Répartition des salariés selon le type de contrat



► PLUS DE LA MOITIÉ DES RECRUTEMENTS SE FONT EN CDI

56 % des embauches sont réalisées en CDI alors qu'en 2017, la majorité des embauches se faisaient en CDD.

Dans les TPE, **55 %** des recrutements sont des CDI.

Les femmes sont plus souvent embauchées en CDD.

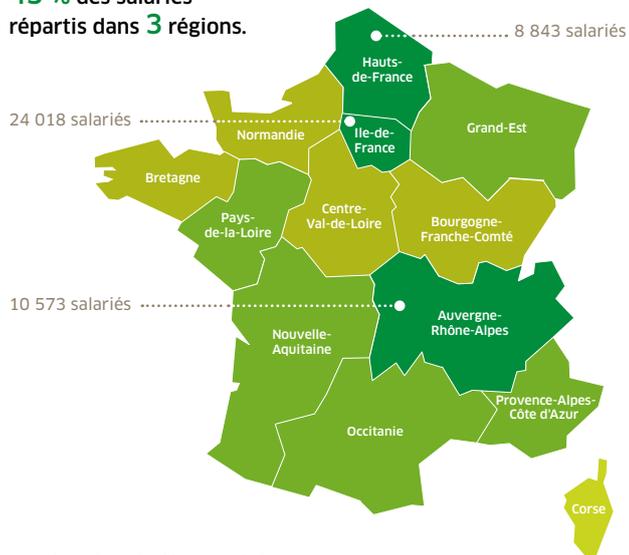
Source : Enquête emploi formation auprès des entreprises, données 2018.

VOLET RÉGIONS

PORTRAIT DE BRANCHE EN RÉGIONS

LES SALARIÉS

43 % des salariés répartis dans **3** régions.



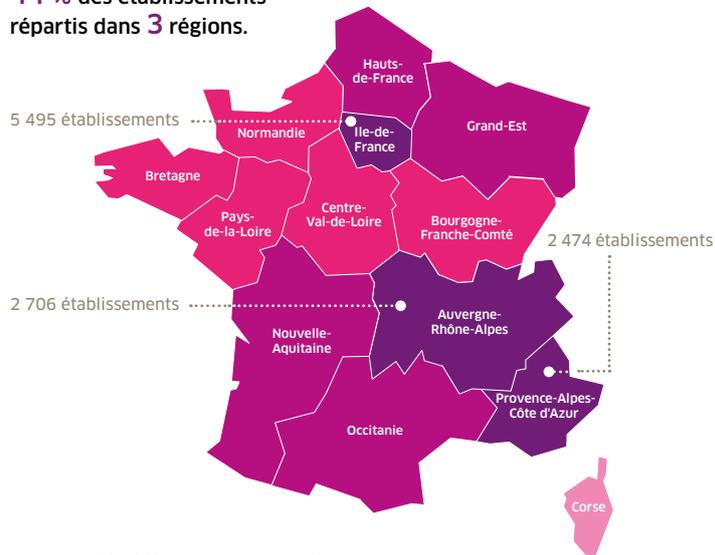
Nombre de salariés par région

- 8 500 salariés et plus
- entre 5 000 et 8 500 salariés
- entre 600 et 5 000 salariés
- moins de 600 salariés

Source : Insee DADS 2016

LES ÉTABLISSEMENTS

44 % des établissements répartis dans **3** régions.



Nombre d'établissements par région

- 2 400 établissements et plus
- entre 1 400 et 2 400 établissements
- entre 500 et 1 400 établissements
- moins de 500 établissements

Source : Insee DADS 2016

L'ALTERNANCE SUR LE TERRITOIRE

CONTRATS DE PROFESSIONNALISATION

1 267 contrats engagés en 2018.
47 % des bénéficiaires répartis dans **3** régions.



Nombre de bénéficiaires par région

- 120 bénéficiaires et plus
- entre 60 et 119 bénéficiaires
- entre 10 et 59 bénéficiaires
- moins de 10 bénéficiaires

Source : Données L'Opcommerce - Contrats engagés en 2018



VOLET FORMATION

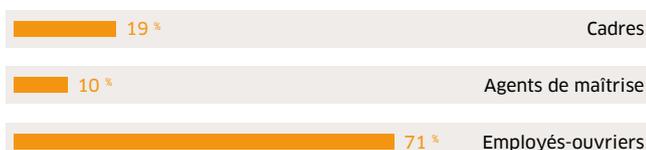
1 LES CHIFFRES CLÉS

DONNÉES FORMATION

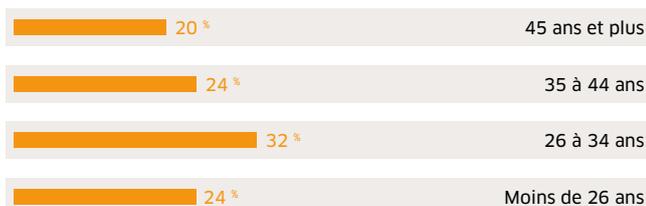
2 494 entreprises ont investi dans la formation de leurs salariés avec le soutien financier de l'Opcommerce, soit un taux de recours de **19,8 %** (nombre d'entreprises ayant bénéficié d'un financement par l'Opcommerce / nombre d'entreprises adhérentes à l'Opcommerce).

TYPOLOGIE DES BÉNÉFICIAIRES

Répartition des bénéficiaires selon le statut professionnel (hors contrat pro)



Répartition des bénéficiaires selon l'âge



Répartition des bénéficiaires selon le sexe



DONNÉES FINANCIÈRES

11 952 632 €* versés par les entreprises de la branche au titre de la contribution légale hors CIF et contribution FPSPP. Le financement des actions de formation par l'Opcommerce s'élève à **20 867 727 €** répartis ainsi :

* Collecte 2019 sur la masse salariale annuelle brute 2018, arrêtée au 31/12/19.

Répartition du financement par dispositif



** dont abondement 192 686 €

175 % de taux d'utilisation*** des ressources financières à disposition de la branche grâce à la mobilisation de co-financements extérieurs et à l'accès à la mutualisation interbranches de l'Opcommerce.

*** Sommes engagées/montant des contributions légales des entreprises de la branche.

LE PILOTAGE

L'Opcommerce a accompagné les partenaires sociaux de la branche dans le pilotage et le suivi de ses fonds de formation au titre des dispositifs professionnalisation, CPF et plan de formation.

Un reporting quantitatif et qualitatif, permettant de guider la branche dans la définition de ses priorités de formation et ses critères de prise en charge, a été présenté par l'Opcommerce à l'occasion de dix réunions de Section paritaire professionnelle (SPP) étalées tout au long de l'année.

Pour rappel, la SPP est composée des représentants des employeurs et des salariés de la branche. Elle propose au Conseil d'administration de l'Opcommerce (qui valide ensuite) ses priorités de formation, ainsi que ses choix d'affectation des fonds libres de la taxe d'apprentissage.

2 LA FORMATION ET SES BÉNÉFICIAIRES

LES FORMATIONS D'ACCÈS AUX MÉTIERS

1 267 stagiaires ont bénéficié d'une formation permettant d'accéder aux métiers de la branche.

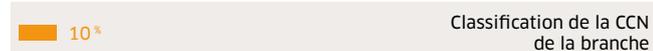
► LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

1 267 contrats conclus par **697** entreprises, soit une hausse de **3,4 %** par rapport à 2017.

Cursus visés



Le BTS Management des Unités Commerciales est le plus mobilisé.



La classification Employé(e) commercial(e) est la plus mobilisée.



Le CQP Employé de commerce est le plus mobilisé.



LES FORMATIONS DES SALARIÉS

9 759 stagiaires ont bénéficié d'une formation, soit une diminution de **10 %** du nombre de stagiaires formés par rapport à 2017.

► LA PÉRIODE DE PROFESSIONNALISATION

1 795 stagiaires issus de **128** entreprises ont été formés, pour un total de **77 091** heures de formation, soit une diminution de **13 %** du nombre de stagiaires formés par rapport à 2017.

Cursus visés



La certification Sauveteur Secouriste du Travail est la plus mobilisée.



La classification Conseiller(ère) de vente est la plus mobilisée.



Le CQP vendeur en magasin spécialisé jeux et jouets est le plus mobilisé.

► LE COMPTE PERSONNEL DE FORMATION (CPF)

87 entreprises ont accompagné le projet CPF de **420** stagiaires pour un total de **21 834** heures de formation, dont **2 844** heures abondées par la branche, soit une progression de **18 %** de salariés formés par rapport à 2017.

425 stagiaires ont mobilisé leur CPF, sans accompagnement de leur entreprise, pour un total de **23 847** heures de formation, dont **68** ont bénéficié d'heures abondées par l'Opcommerce, soit une progression de **12 %** de salariés formés par rapport à 2017.

Dans les deux cas, la thématique Langues vivantes est la plus sollicitée.

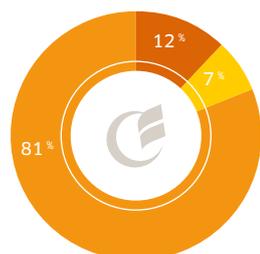


► LE PLAN DE FORMATION OBLIGATOIRE

(Entreprises employant moins de 300 salariés uniquement)

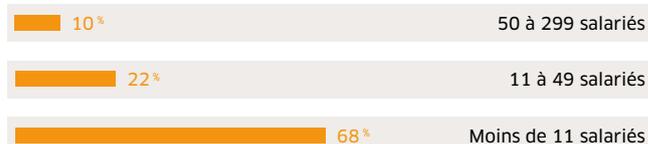
7 096 stagiaires ont bénéficié d'une formation sur le plan mutualisé, soit une progression de **14 %** de salariés formés par rapport à 2017.

Répartition des stagiaires selon l'offre de services



- Stagiaires ayant bénéficié d'une action de formation financée par l'Opcommerce dans le cadre du plan de formation.
- Stagiaires ayant bénéficié d'une action de formation via la plateforme Click&Form, une offre de formation à tarifs négociés par l'Opcommerce.
- Stagiaires ayant bénéficié d'une action de formation dans le cadre de Compétences +, dispositif d'accompagnement de l'Opcommerce des projets d'entreprise.

Répartition des stagiaires selon la taille de l'entreprise



► LA FORMATION DE TUTEUR

23 stagiaires issus de **7** entreprises ont bénéficié d'une formation au tutorat financée par l'Opcommerce pour un total de **335** heures, soit une stabilité du nombre de stagiaires par rapport à 2017.

► LE CONTRAT DE SÉCURISATION PROFESSIONNELLE

353 stagiaires ont bénéficié du dispositif Contrat de Sécurisation Professionnelle, soit une progression de **174 %** du nombre de stagiaires par rapport à 2017.

VOLET ÉTUDES

2 études ont été réalisées pour le compte de la branche Commerces de détail non alimentaires par l'Observatoire prospectif du Commerce.

LES ÉTUDES DE BRANCHE

► PANORAMA

- > L'effectif salarié de la branche augmente fortement (+4,6 % sur un an), principalement grâce aux établissements de 50 salariés et plus.
- > Le nombre d'entreprises a tendance à diminuer pour la 4^{ème} année consécutive tandis que les effectifs augmentent.
- > Les salariés sont plus jeunes que dans les autres branches du commerce.

► ÉTUDE SUR LES BESOINS EN COMPÉTENCES ET EN FORMATION DES CONSEILLERS DE VENTE EN ARTS DE LA TABLE

Les entreprises dans le domaine des Arts de la table connaissent des mutations qui peuvent perturber leur activité :

- > La progression des ventes d'articles par internet et le marché de masse.
- > Les changements de comportement des clients : disparition des listes de mariage, un pouvoir d'achat orienté vers d'autres centres d'intérêt (loisirs, voyages...).
- > Les difficultés de recrutement sur certains métiers en tension comme ceux de la vente. L'étude a montré que, du fait de ces transformations, les entreprises du secteur ont dû s'adapter, notamment au travers d'une diversification de leur activité, d'une part, et que la formation continue n'est pas dans les pratiques du secteur, d'autre part.



LA VEILLE PROSPECTIVE

Dans le cadre du partenariat entre l'Observatoire prospectif du Commerce et l'Obsoco, 8 thématiques sur les grandes tendances d'évolution du commerce ont été analysées et mises à la disposition des partenaires sociaux du Commerce et de la Distribution en 2018.

- > De la livraison ultra-rapide au réapprovisionnement automatique du domicile
- > Les millennials
- > Un retail en mouvement ?
- > Les nouveaux visages de l'appareil commercial urbain
- > L'intelligence artificielle dans le retail
- > Les nouveaux consommateurs
- > L'intégration des loisirs, voie de réinvention du retail
- > Intégration des enjeux de l'économie circulaire dans le retail

Un rendez-vous prospectif a été organisé le 17 octobre 2018, avec l'intervention de Véronique VARLIN de l'Obsoco, sur le thème « Les intelligences artificielles, les clés de l'appréhension des intelligences artificielles par les usagers-consommateurs ».

VOLET ACCOMPAGNEMENT CERTIFICATION

Le service « certification » accompagne les branches professionnelles dans leur politique « emploi-formation-certification » à travers quatre grands axes :

- > du conseil,
- > de l'ingénierie de certification,
- > un appui technique,
- > la mise en œuvre des certifications.

Pour le CQPI Vendeur(se) Conseil en Magasin

- > Accompagnement de l'organisme évaluateur pour la mise en œuvre du CQPI.
- > Gestion de la liste CPF de branche.

Pour le CQPI Vendeur(se) en magasin spécialisé jeux / jouets

- > Ingénierie du référentiel de certification du CQP et des outils pour la mise en œuvre.
- > Rédaction d'un cahier des charges pour l'habilitation des organismes de formation.

L'OBSERVATOIRE PROSPECTIF DU COMMERCE EN BREF

L'Observatoire prospectif du Commerce réalise des études et développe des outils pour anticiper et accompagner l'évolution des emplois, des métiers et qualifications des 19 branches professionnelles réunies au sein de l'Opcommerce.

Grâce à la production de données statistiques, il joue un rôle clé auprès des branches professionnelles, mais aussi des entreprises, en leur permettant d'identifier l'impact des changements économiques et technologiques sur les organisations et la gestion des compétences des salariés.

Les missions de l'Observatoire



- > Anticiper et analyser l'évolution des métiers et des compétences



- > Produire et capitaliser des données statistiques, sectorielles, territoriales, thématiques



- > Accompagner et outiller les politiques emploi-formation des branches professionnelles



- > Valoriser et promouvoir les travaux auprès des acteurs de l'emploi et de la formation.

Suivez les travaux et l'actualité de l'Observatoire prospectif du Commerce sur :

 <https://www.linkedin.com/company/observatoire-prospectif-du-commerce/>

 <https://twitter.com/obscoodis>