

# Tendances régionales

de l'**emploi**, du **marché du travail**  
et de la **formation** en **Midi-Pyrénées**

GFE  
15

Dans le domaine

**Commerce & distribution**



Fonds social européen

Contrat de plan Etat-Région 2000 - 2006



PREFECTURE DE LA REGION MIDI-PYRENEES



Novembre 2006

Dossier réalisé par :  
Quentin Ginestoux  
Emmanuelle Solle



# Glossaire

## Emploi

Les informations sur l'emploi concernent **la population active occupée**.

Elle regroupe l'ensemble des personnes qui ont un emploi.

La population active occupée au sens du recensement comprend les personnes qui déclarent :

- > exercer une profession (salariée ou non) même à temps partiel ;
- > aider un membre de la famille dans son travail (même sans rémunération) ;
- > être apprenti, stagiaire rémunéré... ;
- > être militaire du contingent (tant que cette situation existait).

La mesure de la population active occupée peut s'effectuer au lieu de résidence ou au lieu de travail. Nous avons privilégié la mesure au lieu de travail chaque fois que cela était possible.

**Les données relatives aux salariés** relèvent du champ Assédic c'est-à-dire hors agriculture et hors établissements publics. Le comptage s'effectue au 31 décembre de chaque année.

## Marché du travail

**Les demandeurs d'emploi** sont les demandeurs de catégorie 1 et 6 présents dans les fichiers Anpe au 31 mars des dates étudiées.

- > Catégorie 1 : personnes sans emploi, immédiatement disponibles, à la recherche d'un emploi à durée indéterminée à temps plein
- > Catégorie 6 : personnes restant inscrites à l'Anpe, non immédiatement disponibles (déclarant avoir travaillé plus de 78 h. le mois précédent) et recherchant un emploi à durée indéterminée à temps plein

L'analyse de la demande d'emploi est basée sur les demandes d'emploi en fin de mois – Defm (statistiques de stock).

**Les offres d'emploi** sont les offres enregistrées par l'Anpe au cours de l'année étudiée, elles ne représentent qu'une partie des offres d'emploi totales.

**Le taux de tension** est le rapport entre les offres d'emploi enregistrées et les demandes d'emploi enregistrées (statistiques de flux).

## Formation

Les éléments sur la formation concernent uniquement la formation professionnelle et ne tiennent pas compte de la formation générale.

**La formation professionnelle initiale** rassemble :

- > la voie scolaire sous tutelle des Ministères de l'Education nationale, de l'Agriculture, des Affaires sanitaires et sociales et prend en compte les diplômes de niveaux V à III (hors DUT et les licences professionnelles) ;
- > l'apprentissage, tous niveaux confondus (y compris niveaux II et I). Les apprentis qui suivent leur formation sur des sites délocalisés sont comptabilisés dans l'établissement auxquels ces sites sont rattachés.

**1 - L'emploi**

Sources : Insee, Recensement général de la population 1999.

Assédic, 2001 et 2005.

**Répartition des actifs occupés par département en 1999**

	Ariège	Aveyron	Haute-Garonne	Gers	Lot	Hautes-Pyrénées	Tarn	Tarn-et-Garonne	Total	
Vendeurs en équipement de la personne, articles de sport	4 %	9 %	50 %	3 %	5 %	12 %	12 %	5 %	5 820	100 %
Employés de libre-service	6 %	10 %	39 %	7 %	7 %	10 %	13 %	8 %	8 053	100 %
Représentants auprès de particuliers	3 %	9 %	51 %	6 %	5 %	7 %	13 %	6 %	6 009	100 %
Vendeurs en alimentation	4 %	11 %	37 %	6 %	7 %	12 %	15 %	9 %	6 276	100 %
Caissiers de magasin	4 %	7 %	49 %	6 %	6 %	10 %	10 %	8 %	6 453	100 %
Vendeurs en articles de luxe	5 %	7 %	45 %	4 %	5 %	13 %	11 %	8 %	2 784	100 %
Pompistes et gérants (salariés ou mandataires) de station-service	7 %	12 %	42 %	4 %	5 %	7 %	10 %	13 %	666	100 %
Cadres commerciaux des PME (hors commerce de détail)	2 %	6 %	64 %	5 %	4 %	3 %	9 %	8 %	2 710	100 %
Maîtrise de l'exploitation des magasins de vente	4 %	12 %	49 %	5 %	5 %	11 %	9 %	6 %	2 566	100 %
Vendeurs en gros de biens d'équipement, biens intermédiaires	4 %	16 %	38 %	5 %	4 %	10 %	14 %	9 %	1 326	100 %
Vendeurs en droguerie, bazar, quincaillerie, bricolage	5 %	9 %	39 %	5 %	7 %	11 %	16 %	8 %	1 680	100 %
Moyens grossistes en produits non alimentaires	4 %	14 %	42 %	10 %	3 %	7 %	12 %	8 %	786	100 %
Vendeurs en ameublement, décor, équipement du foyer	3 %	8 %	52 %	3 %	4 %	8 %	17 %	4 %	1 909	100 %
Petits détaillants en produits de luxe	5 %	11 %	42 %	8 %	9 %	7 %	9 %	8 %	1 362	100 %
Moyens détaillants en produits non alimentaires	7 %	7 %	36 %	10 %	5 %	10 %	16 %	8 %	594	100 %
Intermédiaires indépendants du commerce, de 0 à 9 salariés	3 %	4 %	54 %	6 %	6 %	7 %	13 %	5 %	1 479	100 %

	Ariège	Aveyron	Haute-Garonne	Gers	Lot	Hautes-Pyrénées	Tarn	Tarn-et-Garonne	Total	
Petits détaillants en alimentation générale	8 %	13 %	29 %	7 %	10 %	10 %	14 %	9 %	1 091	100 %
Petits détaillants en équipement de la personne, articles de sport	5 %	13 %	28 %	7 %	5 %	15 %	17 %	9 %	3 336	100 %
Petits détaillants en librairie, photo, disques	6 %	9 %	38 %	6 %	7 %	13 %	13 %	8 %	1 566	100 %
Exploitants et gérants libres de station service, de 0 à 2 salariés	2 %	23 %	24 %	8 %	15 %	4 %	9 %	15 %	191	100 %
Représentants en services auprès d'entreprises ou de professionnels	2 %	6 %	69 %	3 %	3 %	5 %	10 %	3 %	4 310	100 %
Professions intermédiaires commerciales (sauf représentants et maîtrise de magasin)	3 %	5 %	73 %	2 %	3 %	3 %	7 %	5 %	2 758	100 %
Petits détaillants en ameublement, décor, équipement du foyer	5 %	8 %	33 %	10 %	11 %	6 %	17 %	10 %	1 214	100 %
Petits grossistes en alimentation	5 %	22 %	27 %	10 %	8 %	7 %	11 %	10 %	761	100 %
Moyens détaillants en alimentation	5 %	11 %	39 %	5 %	4 %	14 %	14 %	8 %	1 242	100 %
Chefs de petite surface de vente (salariés ou mandataires)	5 %	6 %	57 %	6 %	5 %	7 %	8 %	5 %	1 942	100 %
Petits détaillants en quincaillerie, bricolage, bazar	5 %	16 %	26 %	8 %	8 %	9 %	18 %	11 %	751	100 %
Ingénieurs et cadres technico-commerciaux en biens intermédiaires	4 %	4 %	63 %	3 %	4 %	4 %	13 %	4 %	951	100 %
Représentants en biens d'équipement, biens intermédiaires, commerce interindustriel	3 %	10 %	55 %	6 %	4 %	6 %	10 %	7 %	6 494	100 %
Petits détaillants en alimentation spécialisée	5 %	9 %	43 %	5 %	5 %	8 %	16 %	9 %	1 371	100 %
Vendeurs en photo, disques, librairie	5 %	10 %	49 %	3 %	3 %	10 %	12 %	8 %	1 816	100 %
Représentants en biens de consommation auprès d'entreprises	2 %	9 %	51 %	6 %	5 %	6 %	15 %	6 %	4 653	100 %
Moyens grossistes en alimentation	3 %	17 %	21 %	10 %	16 %	9 %	16 %	8 %	316	100 %
Ingénieurs et cadres technico-commerciaux en bâtiment, travaux publics	2 %	2 %	77 %	10 %	3 %	3 %	2 %	.	244	100 %

	Ariège	Aveyron	Haute-Garonne	Gers	Lot	Hautes-Pyrénées	Tarn	Tarn-et-Garonne	Total	
Acheteurs non classés cadres, aides-acheteurs	2 %	7 %	65 %	5 %	4 %	6 %	8 %	3 %	931	100 %
Petits grossistes en produits non alimentaires	3 %	9 %	46 %	10 %	6 %	5 %	12 %	10 %	954	100 %
Ingénieurs et cadres technico-commerciaux en matériel mécanique professionnel	1 %	2 %	83 %	1 %	2 %	3 %	5 %	3 %	1 379	100 %
Cadres de l'exploitation des magasins de vente	3 %	7 %	60 %	5 %	6 %	6 %	9 %	5 %	1 047	100 %
Personnel technique d'inspection, de contrôle, d'assistance des magasins de vente	3 %	12 %	49 %	8 %	4 %	4 %	11 %	9 %	459	100 %
Cadres des ventes des grandes entreprises (hors commerce de détail)	0 %	4 %	81 %	1 %	2 %	2 %	7 %	2 %	980	100 %
Chefs de produits, acheteurs du commerce et autres cadres de la mercatique	2 %	5 %	64 %	6 %	5 %	5 %	10 %	5 %	787	100 %
Ingénieurs et cadres des achats et approvisionnements industriels	1 %	4 %	69 %	4 %	.	10 %	5 %	7 %	326	100 %
Ingénieurs et cadres technico-commerciaux en matériel électrique ou électronique professionnel	1 %	4 %	80 %	.	2 %	6 %	3 %	4 %	692	100 %
Ingénieurs et cadres technico-commerciaux en informatique	.	5 %	90 %	2 %	.	.	2 %	1 %	694	100 %
<b>Total</b>	<b>4 %</b>	<b>9 %</b>	<b>50 %</b>	<b>5 %</b>	<b>5 %</b>	<b>8 %</b>	<b>12 %</b>	<b>7 %</b>	<b>93 729</b>	<b>100 %</b>
<b>Total des actifs occupés du domaine</b>	<b>3 544</b>	<b>8 319</b>	<b>46 627</b>	<b>5 098</b>	<b>4 850</b>	<b>7 784</b>	<b>11 115</b>	<b>6 392</b>	<b>93 729</b>	

## Répartition des salariés selon les principaux secteurs d'activité par département en 2005 et évolution

	Ariège	Aveyron	Haute-Garonne	Gers	Lot	Hautes-Pyrénées	Tarn	Tarn-et-Garonne	Total
Commerce de gros et intermédiaires du commerce	684	3 483	18 594	2 545	1 686	1 923	3 791	2 775	35 481
Commerce de détail et réparation d'articles domestiques	3 352	5 995	31 143	3 730	3 674	5 919	8 124	5 307	67 244
Commerce et réparation automobile	965	2 035	8 041	1 324	1 105	1 411	2 432	1 585	18 898
<b>Total</b>	<b>5 001</b>	<b>11 513</b>	<b>57 778</b>	<b>7 599</b>	<b>6 465</b>	<b>9 253</b>	<b>14 347</b>	<b>9 667</b>	<b>121 623</b>
<b>Evolution 2001/2005</b>	<b>+ 5 %</b>	<b>+ 6 %</b>	<b>+ 4 %</b>	<b>+ 3 %</b>	<b>+ 6 %</b>	<b>+ 7 %</b>	<b>+ 2 %</b>	<b>+ 11 %</b>	<b>+ 5 %</b>

## Répartition des actifs occupés par classe d'âge en 1999

	Moins de 25 ans	25 à 39 ans	40 à 49 ans	50 ans et plus	Total	
Vendeurs en équipement de la personne, articles de sport	19 %	52 %	17 %	12 %	5 820	100 %
Employés de libre-service	15 %	56 %	19 %	10 %	8 053	100 %
Vendeurs en alimentation	14 %	49 %	22 %	15 %	6 276	100 %
Vendeurs en articles de luxe	18 %	44 %	22 %	16 %	2 784	100 %
Caissiers de magasin	18 %	57 %	17 %	8 %	6 453	100 %
Vendeurs en photo, disques, librairie	15 %	55 %	20 %	10 %	1 816	100 %
Maîtrise de l'exploitation des magasins de vente	8 %	64 %	19 %	9 %	2 566	100 %
Vendeurs en gros de biens d'équipement, biens intermédiaires	11 %	51 %	25 %	13 %	1 326	100 %
Vendeurs en ameublement, décor, équipement du foyer	9 %	56 %	23 %	12 %	1 909	100 %
Pompistes et gérants (salariés ou mandataires) de station-service	20 %	51 %	18 %	11 %	666	100 %
Intermédiaires indépendants du commerce, de 0 à 9 salariés	1 %	32 %	32 %	35 %	1 479	100 %

	Moins de 25 ans	25 à 39 ans	40 à 49 ans	50 ans et plus	Total	
Vendeurs en droguerie, bazar, quincaillerie, bricolage	12 %	57 %	22 %	9 %	1 680	100 %
Représentants en biens de consommation auprès d'entreprises	5 %	54 %	22 %	19 %	4 653	100 %
Représentants auprès de particuliers	6 %	50 %	26 %	18 %	6 009	100 %
Petits détaillants en produits de luxe	2 %	29 %	31 %	39 %	1 362	100 %
Professions intermédiaires commerciales (sauf représentants et maîtrise de magasin)	8 %	63 %	22 %	8 %	2 758	100 %
Petits détaillants en équipement de la personne, articles de sport	1 %	26 %	29 %	44 %	3 336	100 %
Représentants en biens d'équipement, biens intermédiaires, commerce interindustriel	5 %	50 %	25 %	19 %	6 494	100 %
Petits détaillants en librairie, photo, disques	1 %	28 %	33 %	38 %	1 566	100 %
Petits détaillants en alimentation générale	1 %	33 %	30 %	35 %	1 091	100 %
Acheteurs non classés cadres, aides-acheteurs	3 %	47 %	36 %	14 %	931	100 %
Petits détaillants en ameublement, décor, équipement du foyer	0 %	31 %	32 %	36 %	1 214	100 %
Représentants en services auprès d'entreprises ou de professionnels	7 %	57 %	23 %	13 %	4 310	100 %
Petits grossistes en alimentation	1 %	26 %	34 %	40 %	761	100 %
Petits grossistes en produits non alimentaires	2 %	27 %	29 %	42 %	954	100 %
Moyens grossistes en produits non alimentaires	1 %	24 %	38 %	37 %	786	100 %
Moyens détaillants en alimentation	1 %	24 %	39 %	35 %	1 242	100 %
Petits détaillants en alimentation spécialisée	2 %	33 %	37 %	29 %	1 371	100 %
Cadres commerciaux des PME (hors commerce de détail)	1 %	42 %	33 %	23 %	2 710	100 %
Chefs de petite surface de vente (salariés ou mandataires)	3 %	52 %	28 %	17 %	1 942	100 %
Petits détaillants en quincaillerie, bricolage, bazar	2 %	25 %	35 %	39 %	751	100 %

	Moins de 25 ans	25 à 39 ans	40 à 49 ans	50 ans et plus	Total	
Moyens grossistes en alimentation	1 %	26 %	34 %	40 %	316	100 %
Cadres de l'exploitation des magasins de vente	1 %	46 %	34 %	19 %	1 047	100 %
Personnel technique d'inspection, de contrôle, d'assistance des magasins de vente	5 %	47 %	28 %	20 %	459	100 %
Ingénieurs et cadres technico-commerciaux en matériel électrique ou électronique professionnel	2 %	45 %	30 %	23 %	692	100 %
Chefs de produits, acheteurs du commerce et autres cadres de la mercatique	2 %	55 %	25 %	18 %	787	100 %
Cadres des ventes des grandes entreprises (hors commerce de détail)	1 %	45 %	34 %	19 %	980	100 %
Ingénieurs et cadres technico-commerciaux en matériel mécanique professionnel	1 %	41 %	33 %	25 %	1 379	100 %
Ingénieurs et cadres technico-commerciaux en informatique	2 %	57 %	29 %	11 %	694	100 %
Exploitants et gérants libres de station service, de 0 à 2 salariés	.	15 %	40 %	45 %	191	100 %
Ingénieurs et cadres des achats et approvisionnements industriels	.	53 %	27 %	20 %	326	100 %
Ingénieurs et cadres technico-commerciaux en biens intermédiaires	.	36 %	31 %	33 %	951	100 %
Moyens détaillants en produits non alimentaires	.	25 %	31 %	44 %	594	100 %
Ingénieurs et cadres technico-commerciaux en bâtiment, travaux publics	.	37 %	35 %	28 %	244	100 %
<b>Total</b>	<b>8 %</b>	<b>48 %</b>	<b>25 %</b>	<b>19 %</b>	<b>93 729</b>	<b>100 %</b>
<b>Total des actifs occupés du domaine</b>	<b>7 857</b>	<b>44 982</b>	<b>23 222</b>	<b>17 668</b>	<b>93 729</b>	

## Répartition des actifs occupés par diplôme en 1999

	Aucun diplôme	CEP, BEPC	CAP, BEP	Bac, BP, BT	BTS, DUT, Univ. 1er cycle	Université 2e et 3e cycle, Ing, Gde école	Total	
Vendeurs en équipement de la personne, articles de sport	9 %	18 %	37 %	21 %	11 %	4 %	5 820	100 %
Employés de libre-service	10 %	20 %	39 %	23 %	6 %	1 %	8 053	100 %
Vendeurs en alimentation	10 %	24 %	40 %	18 %	6 %	1 %	6 276	100 %
Caissiers de magasin	8 %	17 %	35 %	28 %	8 %	4 %	6 453	100 %
Maîtrise de l'exploitation des magasins de vente	4 %	14 %	29 %	22 %	21 %	10 %	2 566	100 %
Vendeurs en gros de biens d'équipement, biens intermédiaires	9 %	15 %	39 %	23 %	8 %	5 %	1 326	100 %
Vendeurs en ameublement, décor, équipement du foyer	7 %	20 %	35 %	20 %	13 %	4 %	1 909	100 %
Vendeurs en articles de luxe	9 %	19 %	41 %	21 %	7 %	3 %	2 784	100 %
Vendeurs en photo, disques, librairie	6 %	17 %	31 %	26 %	13 %	7 %	1 816	100 %
Pompistes et gérants (salariés ou mandataires) de station-service	13 %	19 %	40 %	19 %	7 %	2 %	666	100 %
Vendeurs en droguerie, bazar, quincaillerie, bricolage	10 %	17 %	44 %	20 %	8 %	1 %	1 680	100 %
Représentants auprès de particuliers	5 %	16 %	25 %	25 %	22 %	7 %	6 009	100 %
Petits détaillants en produits de luxe	10 %	22 %	38 %	17 %	7 %	5 %	1 362	100 %
Représentants en biens d'équipement, biens intermédiaires, commerce interindustriel	3 %	13 %	26 %	23 %	28 %	7 %	6 494	100 %
Représentants en biens de consommation auprès d'entreprises	5 %	14 %	24 %	23 %	25 %	9 %	4 653	100 %
Petits détaillants en alimentation spécialisée	11 %	27 %	40 %	12 %	7 %	3 %	1 371	100 %
Petits détaillants en équipement de la personne, articles de sport	10 %	29 %	30 %	18 %	8 %	4 %	3 336	100 %
Professions intermédiaires commerciales (sauf représentants et maîtrise de magasin)	3 %	7 %	16 %	27 %	31 %	16 %	2 758	100 %
Petits grossistes en alimentation	10 %	30 %	26 %	17 %	11 %	6 %	761	100 %
Petits grossistes en produits non alimentaires	7 %	29 %	34 %	17 %	8 %	5 %	954	100 %
Moyens détaillants en alimentation	9 %	20 %	27 %	24 %	12 %	9 %	1 242	100 %
Intermédiaires indépendants du commerce, de 0 à 9 salariés	5 %	18 %	24 %	28 %	16 %	8 %	1 479	100 %
Cadres commerciaux des PME (hors commerce de détail)	3 %	10 %	12 %	25 %	22 %	28 %	2 710	100 %

	Aucun diplôme	CEP, BEPC	CAP, BEP	Bac, BP, BT	BTS, DUT, Univ. 1er cycle	Université 2e et 3e cycle, Ing, Gde école	Total	
Ingénieurs et cadres technico-commerciaux en biens intermédiaires	3 %	11 %	15 %	20 %	25 %	26 %	951	100 %
Représentants en services auprès d'entreprises ou de professionnels	3 %	9 %	15 %	25 %	31 %	16 %	4 310	100 %
Petits détaillants en quincaillerie, bricolage, bazar	12 %	23 %	44 %	13 %	6 %	2 %	751	100 %
Chefs de petite surface de vente (salariés ou mandataires)	5 %	15 %	36 %	19 %	17 %	7 %	1 942	100 %
Personnel technique d'inspection, de contrôle, d'assistance des magasins de vente	8 %	17 %	32 %	28 %	12 %	4 %	459	100 %
Cadres de l'exploitation des magasins de vente	3 %	15 %	22 %	25 %	21 %	15 %	1 047	100 %
Petits détaillants en ameublement, décor, équipement du foyer	9 %	23 %	31 %	24 %	10 %	2 %	1 214	100 %
Petits détaillants en librairie, photo, disques	8 %	20 %	31 %	21 %	12 %	8 %	1 566	100 %
Petits détaillants en alimentation générale	11 %	30 %	39 %	12 %	5 %	3 %	1 091	100 %
Ingénieurs et cadres technico-commerciaux en matériel mécanique professionnel	2 %	4 %	9 %	14 %	20 %	52 %	1 379	100 %
Moyens détaillants en produits non alimentaires	6 %	23 %	27 %	26 %	12 %	6 %	594	100 %
Acheteurs non classés cadres, aides-acheteurs	2 %	14 %	27 %	22 %	27 %	8 %	931	100 %
Moyens grossistes en alimentation	11 %	25 %	26 %	19 %	14 %	5 %	316	100 %
Ingénieurs et cadres des achats et approvisionnements industriels	1 %	5 %	9 %	16 %	18 %	51 %	326	100 %
Moyens grossistes en produits non alimentaires	6 %	24 %	31 %	17 %	15 %	7 %	786	100 %
Chefs de produits, acheteurs du commerce et autres cadres de la mercatique	2 %	3 %	8 %	17 %	22 %	48 %	787	100 %
Exploitants et gérants libres de station service, de 0 à 2 salariés	10 %	40 %	37 %	10 %	.	2 %	191	100 %
Cadres des ventes des grandes entreprises (hors commerce de détail)	2 %	11 %	9 %	21 %	23 %	34 %	980	100 %
Ingénieurs et cadres technico-commerciaux en bâtiment, travaux publics	3 %	10 %	10 %	22 %	22 %	33 %	244	100 %
Ingénieurs et cadres technico-commerciaux en informatique	1 %	1 %	2 %	8 %	29 %	59 %	694	100 %
Ingénieurs et cadres technico-commerciaux en matériel électrique ou électronique professionnel	2 %	2 %	16 %	12 %	24 %	42 %	692	100 %
<b>Total</b>	<b>7 %</b>	<b>17 %</b>	<b>30 %</b>	<b>22 %</b>	<b>16 %</b>	<b>9 %</b>	<b>93 729</b>	<b>100 %</b>
<b>Total des actifs occupés du domaine</b>	<b>6 341</b>	<b>15 997</b>	<b>27 851</b>	<b>20 532</b>	<b>14 546</b>	<b>8 462</b>	<b>93 729</b>	

## 2 - Le marché du travail

Sources : Drtefp, 2003, 2004, 2005 et 2006.

Le respect du secret statistique impose de masquer les valeurs inférieures à 5 pour les individus et à 3 pour les entreprises : nd (non donné).

### 2.1 - Les demandeurs d'emploi au 31 Mars 2006

Répartition des demandeurs d'emploi par département

	Ariège	Aveyron	Haute-Garonne	Gers	Lot	Hautes-Pyrénées	Tarn	Tarn-et-Garonne	Total
Vendeur en équipement de la personne	5 %	7 %	43 %	4 %	5 %	9 %	17 %	10 %	2 994
Vendeur en produits culturels et ludiques	3 %	6 %	54 %	3 %	5 %	7 %	13 %	9 %	899
Employé de libre service	8 %	7 %	36 %	4 %	6 %	7 %	19 %	12 %	1 412
Hôte de caisse de libre service	5 %	7 %	45 %	5 %	6 %	11 %	12 %	9 %	1 085
Animateur de vente	4 %	5 %	45 %	7 %	2 %	7 %	18 %	13 %	114
Vendeur en produits frais (commerce de détail)	5 %	9 %	38 %	6 %	6 %	11 %	16 %	10 %	920
Vendeur en alimentation générale	6 %	9 %	35 %	6 %	10 %	8 %	16 %	9 %	331
Caissier	6 %	7 %	49 %	5 %	6 %	9 %	10 %	7 %	314
Vendeur en produits utilitaires (outillage, bricolage, droguerie...)	7 %	10 %	36 %	6 %	5 %	9 %	16 %	10 %	390
Attaché commercial en biens d'équipements professionnels	5 %	5 %	57 %	5 %	3 %	4 %	13 %	7 %	420
Technicien de vente du tourisme et du transport	2 %	5 %	68 %	3 %	3 %	6 %	7 %	6 %	271
Responsable de caisses	11 %	.	64 %	5 %	.	5 %	11 %	5 %	44
Employé de station service	4 %	2 %	49 %	9 %	11 %	4 %	12 %	11 %	57
Vendeur en produits frais (commerce de gros)	4 %	.	25 %	4 %	7 %	4 %	29 %	29 %	28
Vendeur en équipement du foyer	4 %	6 %	44 %	7 %	5 %	8 %	16 %	9 %	516
Fleuriste	5 %	3 %	53 %	6 %	4 %	6 %	14 %	10 %	198
Responsable de la stratégie commerciale	3 %	3 %	67 %	3 %	4 %	5 %	10 %	6 %	626
Cadre technico commercial	3 %	3 %	71 %	2 %	3 %	1 %	10 %	7 %	338
Télévendeur	2 %	3 %	67 %	2 %	3 %	5 %	14 %	4 %	427

	Ariège	Aveyron	Haute-Garonne	Gers	Lot	Hautes-Pyrénées	Tarn	Tarn-et-Garonne	Total
Attaché commercial en biens de consommation auprès des entreprises	2 %	6 %	55 %	5 %	6 %	5 %	14 %	7 %	698
Attaché commercial en services auprès des entreprises	4 %	4 %	64 %	3 %	4 %	6 %	7 %	8 %	513
Chef de rayon produits frais	4 %	8 %	38 %	2 %	8 %	12 %	15 %	13 %	92
Vendeur en articles de sport et de loisirs de plein air	7 %	7 %	43 %	5 %	3 %	14 %	11 %	10 %	341
Représentant à domicile	5 %	4 %	53 %	6 %	6 %	9 %	13 %	6 %	200
Directeur de magasin	6 %	4 %	54 %	6 %	5 %	7 %	11 %	8 %	506
Vendeur en articles de luxe (non alimentaires)	5 %	2 %	55 %	4 %	3 %	13 %	12 %	6 %	482
Attaché commercial en biens intermédiaires et matières premières	4 %	2 %	56 %	5 %	4 %	6 %	12 %	13 %	111
Responsable des ventes	3 %	1 %	69 %	3 %	4 %	3 %	9 %	7 %	447
Chef de rayon hors produits frais	5 %	8 %	48 %	3 %	6 %	7 %	15 %	8 %	174
Acheteur du commerce	3 %	6 %	64 %	8 %	5 %	3 %	11 %	2 %	66
Marchandiseur	5 %	.	67 %	19 %	.	.	.	10 %	21
Représentant en véhicules	3 %	4 %	59 %	5 %	3 %	8 %	10 %	7 %	192
Cadre de gestion administrative des ventes	3 %	2 %	69 %	6 %	2 %	6 %	6 %	5 %	190
Antiquaire	4 %	4 %	54 %	.	7 %	7 %	18 %	7 %	28
Acheteur industriel	2 %	2 %	67 %	5 %	1 %	1 %	14 %	8 %	195
Chef de produit	2 %	1 %	82 %	1 %	3 %	2 %	5 %	3 %	343
Chef de département commercial	9 %	.	58 %	3 %	9 %	6 %	9 %	6 %	33
Ingénieur d'affaires	3 %	1 %	75 %	1 %	3 %	4 %	7 %	7 %	102
Agent général courtier	.	8 %	54 %	8 %	.	8 %	23 %	.	13
Technicien de la vente à distance	.	.	60 %	20 %	20 %	.	.	.	5
<b>Total</b>	<b>5 %</b>	<b>6 %</b>	<b>51 %</b>	<b>4 %</b>	<b>5 %</b>	<b>8 %</b>	<b>14 %</b>	<b>9 %</b>	<b>16 136</b>

## Répartition des demandeurs d'emploi par classe d'âge

	Moins de 25 ans	25 à 29 ans	30 à 49 ans	50 ans et plus	Total
Hôte de caisse de libre service	33 %	19 %	42 %	6 %	1 085
Vendeur en équipement de la personne	42 %	18 %	33 %	7 %	2 994
Employé de libre service	39 %	18 %	39 %	5 %	1 412
Caissier	30 %	19 %	42 %	9 %	314
Animateur de vente	17 %	9 %	47 %	27 %	114
Vendeur en produits frais (commerce de détail)	26 %	14 %	45 %	15 %	920
Vendeur en alimentation générale	22 %	13 %	51 %	14 %	331
Vendeur en articles de luxe (non alimentaires)	27 %	17 %	43 %	14 %	482
Attaché commercial en biens de consommation auprès des entreprises	15 %	17 %	51 %	17 %	698
Représentant en véhicules	28 %	20 %	36 %	16 %	192
Technicien de vente du tourisme et du transport	17 %	28 %	50 %	5 %	271
Chef de rayon hors produits frais	13 %	21 %	60 %	6 %	174
Vendeur en produits utilitaires (outillage, bricolage, droguerie...)	28 %	16 %	42 %	15 %	390
Vendeur en équipement du foyer	27 %	18 %	44 %	10 %	516
Vendeur en articles de sport et de loisirs de plein air	51 %	26 %	22 %	1 %	341
Vendeur en produits culturels et ludiques	30 %	25 %	38 %	7 %	899
Fleuriste	32 %	19 %	42 %	7 %	198
Attaché commercial en biens d'équipements professionnels	16 %	18 %	48 %	18 %	420
Attaché commercial en services auprès des entreprises	16 %	25 %	45 %	13 %	513
Représentant à domicile	12 %	19 %	50 %	20 %	200
Responsable de la stratégie commerciale	4 %	9 %	60 %	27 %	626
Chef de produit	16 %	34 %	47 %	3 %	343

	Moins de 25 ans	25 à 29 ans	30 à 49 ans	50 ans et plus	Total
Télévendeur	27 %	33 %	34 %	5 %	427
Responsable de caisses	16 %	14 %	61 %	9 %	44
Responsable des ventes	1 %	7 %	66 %	26 %	447
Cadre de gestion administrative des ventes	4 %	9 %	65 %	22 %	190
Directeur de magasin	3 %	8 %	69 %	21 %	506
Cadre technico commercial	4 %	9 %	62 %	26 %	338
Ingénieur d'affaires	2 %	17 %	61 %	21 %	102
Chef de rayon produits frais	13 %	20 %	55 %	12 %	92
Acheteur industriel	6 %	14 %	60 %	20 %	195
Vendeur en produits frais (commerce de gros)	36 %	7 %	54 %	4 %	28
Employé de station service	9 %	14 %	49 %	28 %	57
Antiquaire	.	11 %	57 %	32 %	28
Technicien de la vente à distance	20 %	.	60 %	20 %	5
Attaché commercial en biens intermédiaires et matières premières	9 %	20 %	50 %	21 %	111
Marchandiseur	10 %	14 %	76 %	.	21
Acheteur du commerce	2 %	11 %	62 %	26 %	66
Chef de département commercial	.	12 %	70 %	18 %	33
Agent général courtier	.	8 %	77 %	15 %	13
<b>Total</b>	<b>26 %</b>	<b>18 %</b>	<b>45 %</b>	<b>12 %</b>	<b>16 136</b>

## Répartition des demandeurs d'emploi par niveau de diplôme

	1er cycle, 2e cycle (VI)	CEP, SES (V bis)	BEPC, CAP, BEP (V)	Bac, BP, BT (IV)	Bac +2 (III)	Bac +3 ou +4 (I et II)	NR	Total
Vendeur en équipement de la personne	6 %	10 %	49 %	26 %	7 %	2 %	0 %	2 994
Vendeur en produits culturels et ludiques	3 %	6 %	34 %	28 %	18 %	10 %	0 %	899
Employé de libre service	12 %	14 %	49 %	19 %	4 %	2 %	0 %	1 412
Hôte de caisse de libre service	9 %	14 %	50 %	20 %	5 %	2 %	0 %	1 085
Animateur de vente	7 %	11 %	47 %	25 %	8 %	2 %	.	114
Vendeur en produits frais (commerce de détail)	14 %	12 %	51 %	18 %	4 %	2 %	0 %	920
Vendeur en alimentation générale	9 %	9 %	48 %	22 %	7 %	4 %	0 %	331
Caissier	10 %	11 %	50 %	25 %	4 %	1 %	0 %	314
Vendeur en produits utilitaires (outillage, bricolage, droguerie...)	4 %	7 %	54 %	22 %	11 %	2 %	0 %	390
Attaché commercial en biens d'équipements professionnels	2 %	5 %	26 %	30 %	29 %	8 %	0 %	420
Technicien de vente du tourisme et du transport	1 %	2 %	4 %	30 %	50 %	13 %	.	271
Responsable de caisses	5 %	7 %	39 %	32 %	14 %	5 %	.	44
Employé de station service	21 %	9 %	46 %	16 %	5 %	4 %	.	57
Vendeur en produits frais (commerce de gros)	4 %	14 %	54 %	14 %	7 %	7 %	.	28
Vendeur en équipement du foyer	3 %	9 %	42 %	29 %	13 %	3 %	0 %	516
Fleuriste	5 %	9 %	60 %	19 %	5 %	3 %	.	198
Responsable de la stratégie commerciale	0 %	2 %	8 %	19 %	29 %	41 %	.	626
Cadre technico commercial	1 %	2 %	12 %	21 %	35 %	30 %	.	338
Télévendeur	1 %	4 %	26 %	39 %	21 %	9 %	0 %	427
Attaché commercial en biens de consommation auprès des entreprises	2 %	4 %	25 %	30 %	31 %	8 %	0 %	698
Attaché commercial en services auprès des entreprises	2 %	3 %	20 %	27 %	35 %	14 %	0 %	513

	1er cycle, 2e cycle (VI)	CEP, SES (V bis)	BEPC, CAP, BEP (V)	Bac, BP, BT (IV)	Bac +2 (III)	Bac +3 ou +4 (I et II)	NR	Total
Directeur de magasin	1 %	5 %	27 %	34 %	25 %	8 %	0 %	506
Chef de rayon produits frais	3 %	2 %	41 %	21 %	25 %	7 %	1 %	92
Représentant à domicile	2 %	7 %	34 %	30 %	21 %	7 %	1 %	200
Vendeur en articles de luxe (non alimentaires)	4 %	6 %	45 %	28 %	11 %	6 %	.	482
Chef de rayon hors produits frais	2 %	3 %	24 %	30 %	27 %	13 %	1 %	174
Vendeur en articles de sport et de loisirs de plein air	2 %	6 %	42 %	32 %	15 %	3 %	.	341
Attaché commercial en biens intermédiaires et matières premières	2 %	1 %	32 %	24 %	31 %	10 %	.	111
Représentant en véhicules	4 %	5 %	43 %	30 %	16 %	3 %	.	192
Acheteur industriel	2 %	.	12 %	15 %	32 %	39 %	.	195
Responsable des ventes	1 %	3 %	12 %	30 %	29 %	26 %	0 %	447
Cadre de gestion administrative des ventes	2 %	2 %	11 %	16 %	38 %	32 %	.	190
Marchandiseur	.	.	43 %	38 %	5 %	14 %	.	21
Acheteur du commerce	3 %	8 %	17 %	17 %	35 %	21 %	.	66
Ingénieur d'affaires	.	.	8 %	12 %	25 %	55 %	.	102
Antiquaire	.	4 %	46 %	18 %	25 %	7 %	.	28
Chef de produit	.	1 %	2 %	6 %	16 %	76 %	.	343
Chef de département commercial	.	6 %	24 %	24 %	33 %	12 %	.	33
Technicien de la vente à distance	.	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	.	5
Agent général courtier	.	.	8 %	31 %	38 %	23 %	.	13
<b>Total</b>	<b>5 %</b>	<b>8 %</b>	<b>37 %</b>	<b>25 %</b>	<b>16 %</b>	<b>10 %</b>	<b>0 %</b>	<b>16 136</b>

## 2.2 - L'offre d'emploi enregistrée à l'Anpe en 2005

## Répartition des offres d'emploi par département

	Ariège	Aveyron	Haute-Garonne	Gers	Lot	Hautes-Pyrénées	Tarn	Tarn-et-Garonne	Total
Employé de libre service	1 %	3 %	87 %	2 %	1 %	1 %	3 %	1 %	4 718
Hôte de caisse de libre service	5 %	10 %	66 %	3 %	4 %	3 %	4 %	4 %	1 702
Caissier	7 %	10 %	47 %	8 %	5 %	9 %	12 %	2 %	418
Animateur de vente	0 %	1 %	53 %	1 %	1 %	33 %	2 %	8 %	766
Employé de station service	5 %	4 %	52 %	4 %	13 %	9 %	6 %	8 %	162
Vendeur en produits frais (commerce de gros)	5 %	10 %	15 %	.	5 %	25 %	35 %	5 %	20
Vendeur en produits frais (commerce de détail)	8 %	10 %	48 %	7 %	3 %	9 %	8 %	6 %	1 114
Vendeur en équipement du foyer	6 %	10 %	48 %	2 %	7 %	7 %	15 %	5 %	514
Vendeur en équipement de la personne	2 %	8 %	58 %	4 %	4 %	7 %	11 %	5 %	1 219
Vendeur en produits utilitaires (outillage, bricolage, droguerie...)	4 %	10 %	46 %	10 %	5 %	6 %	15 %	4 %	603
Vendeur en alimentation générale	2 %	5 %	33 %	8 %	11 %	18 %	18 %	4 %	138
Vendeur en articles de luxe (non alimentaires)	4 %	4 %	43 %	1 %	3 %	30 %	12 %	3 %	322
Fleuriste	4 %	7 %	59 %	2 %	2 %	4 %	16 %	5 %	201
Télévendeur	2 %	1 %	61 %	3 %	7 %	13 %	11 %	2 %	1 900
Responsable de la stratégie commerciale	5 %	1 %	71 %	5 %	8 %	2 %	6 %	3 %	105
Cadre technico commercial	2 %	5 %	74 %	2 %	7 %	3 %	4 %	3 %	246
Technicien de vente du tourisme et du transport	5 %	21 %	56 %	1 %	3 %	9 %	3 %	3 %	149
Responsable de caisses	12 %	6 %	54 %	5 %	3 %	3 %	16 %	.	93
Vendeur en articles de sport et de loisirs de plein air	12 %	3 %	42 %	2 %	1 %	14 %	15 %	12 %	372
Vendeur en produits culturels et ludiques	2 %	8 %	58 %	3 %	4 %	7 %	12 %	6 %	563

	Ariège	Aveyron	Haute-Garonne	Gers	Lot	Hautes-Pyrénées	Tarn	Tarn-et-Garonne	Total
Attaché commercial en services auprès des entreprises	2 %	7 %	67 %	6 %	2 %	3 %	7 %	5 %	565
Représentant en véhicules	11 %	6 %	48 %	14 %	6 %	5 %	8 %	1 %	96
Chef de rayon hors produits frais	3 %	6 %	71 %	4 %	4 %	4 %	3 %	6 %	197
Attaché commercial en biens d'équipements professionnels	1 %	10 %	59 %	8 %	3 %	3 %	7 %	8 %	604
Chef de rayon produits frais	7 %	3 %	73 %	3 %	2 %	2 %	3 %	6 %	218
Attaché commercial en biens intermédiaires et matières premières	2 %	10 %	50 %	11 %	5 %	4 %	10 %	9 %	162
Attaché commercial en biens de consommation auprès des entreprises	4 %	6 %	54 %	13 %	3 %	3 %	10 %	7 %	855
Représentant à domicile	0 %	3 %	57 %	7 %	9 %	7 %	12 %	3 %	748
Acheteur industriel	3 %	7 %	67 %	5 %	1 %	9 %	4 %	4 %	107
Cadre de gestion administrative des ventes	5 %	7 %	72 %	.	2 %	2 %	12 %	.	43
Directeur de magasin	7 %	11 %	59 %	2 %	4 %	5 %	8 %	5 %	209
Acheteur du commerce	10 %	10 %	62 %	10 %	.	.	.	10 %	21
Responsable des ventes	1 %	6 %	61 %	5 %	2 %	16 %	6 %	4 %	150
Chef de département commercial	.	5 %	95 %	.	.	.	.	.	21
Marchandiseur	.	2 %	80 %	.	.	16 %	.	2 %	45
Chef de produit	.	4 %	84 %	2 %	4 %	2 %	2 %	1 %	81
Ingénieur d'affaires	.	5 %	85 %	.	.	3 %	6 %	1 %	100
Technicien de la vente à distance	.	.	12 %	.	80 %	.	8 %	.	25
Agent général courtier	.	.	75 %	25 %	.	.	.	.	4
Antiquaire	.	.	.	nd	.	.	nd	.	nd
<b>Total</b>	<b>3 %</b>	<b>6 %</b>	<b>65 %</b>	<b>4 %</b>	<b>4 %</b>	<b>7 %</b>	<b>8 %</b>	<b>4 %</b>	<b>19 578</b>

## Répartition des offres d'emploi par catégorie d'offre

	Offre < à 1 mois	Offre de 1 à 6 mois	Offre > à 6 mois	Total
Employé de libre service	78 %	11 %	11 %	4 718
Hôte de caisse de libre service	21 %	45 %	35 %	1 702
Caissier	5 %	48 %	48 %	418
Animateur de vente	47 %	47 %	6 %	766
Employé de station service	3 %	34 %	63 %	162
Vendeur en produits frais (commerce de gros)	25 %	20 %	55 %	20
Vendeur en produits frais (commerce de détail)	7 %	32 %	61 %	1 114
Vendeur en équipement du foyer	4 %	35 %	61 %	514
Vendeur en équipement de la personne	9 %	34 %	57 %	1 219
Vendeur en produits utilitaires (outillage, bricolage, droguerie...)	1 %	29 %	70 %	603
Vendeur en alimentation générale	3 %	45 %	52 %	138
Vendeur en articles de luxe (non alimentaires)	4 %	37 %	58 %	322
Fleuriste	7 %	43 %	50 %	201
Télévendeur	1 %	41 %	58 %	1 900
Vendeur en produits culturels et ludiques	2 %	38 %	60 %	563
Cadre de gestion administrative des ventes	.	35 %	65 %	43
Technicien de vente du tourisme et du transport	2 %	44 %	54 %	149
Chef de rayon produits frais	.	25 %	75 %	218
Responsable de caisses	.	42 %	58 %	93
Vendeur en articles de sport et de loisirs de plein air	2 %	57 %	41 %	372
Attaché commercial en biens intermédiaires et matières premières	.	6 %	94 %	162
Attaché commercial en biens de consommation auprès des entreprises	1 %	13 %	86 %	855

	Offre < à 1 mois	Offre de 1 à 6 mois	Offre > à 6 mois	Total
Attaché commercial en services auprès des entreprises	0 %	14 %	86 %	565
Représentant à domicile	2 %	8 %	91 %	748
Représentant en véhicules	2 %	19 %	79 %	96
Acheteur industriel	2 %	55 %	43 %	107
Responsable des ventes	7 %	19 %	75 %	150
Chef de produit	1 %	33 %	65 %	81
Marchandiseur	18 %	44 %	38 %	45
Directeur de magasin	.	9 %	91 %	209
Responsable de la stratégie commerciale	.	23 %	77 %	105
Cadre technico commercial	.	12 %	88 %	246
Chef de rayon hors produits frais	.	7 %	93 %	197
Attaché commercial en biens d'équipements professionnels	.	8 %	92 %	604
Technicien de la vente à distance	.	84 %	16 %	25
Acheteur du commerce	.	24 %	76 %	21
Chef de département commercial	.	.	100 %	21
Ingénieur d'affaires	.	6 %	94 %	100
Agent général courtier	.	.	100 %	4
Antiquaire	.	.	nd	nd
<b>Total</b>	<b>24 %</b>	<b>27 %</b>	<b>49 %</b>	<b>19 578</b>

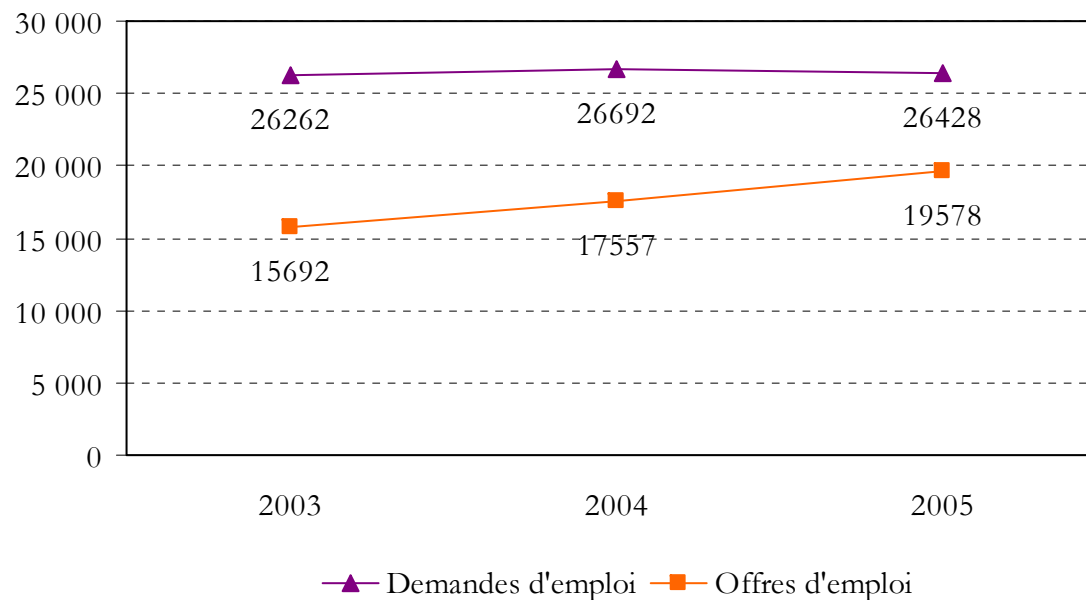
**2.3 - Le taux de tension\* en 2005**

	Offres d'emploi enregistrées	Demandes d'emploi enregistrées	Taux de tension
Acheteur du commerce	21	79	0.27
Acheteur industriel	107	250	0.43
Agent général courtier	4	18	0.22
Animateur de vente	766	142	5.39
Antiquaire	nd	39	nd
Attaché commercial en biens d'équipements professionnels	604	669	0.90
Attaché commercial en biens de consommation auprès des entreprises	855	1 049	0.82
Attaché commercial en biens intermédiaires et matières premières	162	184	0.88
Attaché commercial en services auprès des entreprises	565	793	0.71
Cadre de gestion administrative des ventes	43	202	0.21
Cadre technico commercial	246	435	0.57
Caissier	418	573	0.73
Chef de département commercial	21	39	0.54
Chef de produit	81	569	0.14
Chef de rayon hors produits frais	197	285	0.69
Chef de rayon produits frais	218	171	1.27
Directeur de magasin	209	580	0.36
Employé de libre service	4 718	2 612	1.81
Employé de station service	162	81	2.00
Fleuriste	201	368	0.55
Hôte de caisse de libre service	1 702	1 918	0.89
Ingénieur d'affaires	100	161	0.62
Marchandiseur	45	25	1.80

	Offres d'emploi enregistrées	Demandes d'emploi enregistrées	Taux de tension
Représentant à domicile	748	305	2.45
Représentant en véhicules	96	280	0.34
Responsable de caisses	93	59	1.58
Responsable de la stratégie commerciale	105	698	0.15
Responsable des ventes	150	514	0.29
Technicien de la vente à distance	25	10	2.50
Technicien de vente du tourisme et du transport	149	478	0.31
Télévendeur	1 900	693	2.74
Vendeur en alimentation générale	138	526	0.26
Vendeur en articles de luxe (non alimentaires)	322	804	0.40
Vendeur en articles de sport et de loisirs de plein air	372	813	0.46
Vendeur en produits culturels et ludiques	563	1 365	0.41
Vendeur en produits frais (commerce de détail)	1 114	1 442	0.77
Vendeur en produits frais (commerce de gros)	20	36	0.56
Vendeur en produits utilitaires (outillage, bricolage, droguerie...)	603	664	0.91
Vendeur en équipement de la personne	1 219	5 620	0.22
Vendeur en équipement du foyer	514	879	0.58
<b>Total</b>	<b>19 578</b>	<b>26 428</b>	<b>0.74</b>

\* Les difficultés de recrutement sont repérées par le taux de tension défini par le rapport entre le flux d'offres d'emploi et le flux de demandes d'emploi sur la même période. Par définition un taux de tension supérieur à 1, c'est-à-dire un excès d'offres par rapport à des demandes, matérialise des difficultés de recrutement. Cependant, ce ratio est le rapport entre deux flux dont l'un peut être considéré comme exhaustif (les demandes) et l'autre comme partiel (les offres d'emploi enregistrées à l'ANPE, couvrent en moyenne 30 à 40 % des offres du marché du travail, variable selon la période et le type d'emploi recherché). C'est pourquoi, le choix se porte souvent sur un seuil « critique » de 0,75, c'est-à-dire qu'un taux de tension supérieur à 0,75, pour un métier, peut traduire des difficultés de recrutement.

### Evolution du nombre de demandeurs d'emploi et d'offres d'emploi enregistrées à l'Anpe



**3 - La formation initiale**

Sources : Draf, Drass, Rectorat de Toulouse, Région Midi-Pyrénées.

Voie scolaire année 2005-2006 et apprentissage au 31 décembre 2004.

**Effectifs d'apprentis (App.) et d'élèves (Sco.) en dernière année de formation par département**

Niv	Diplôme	09		12		31		32		46		65		81		82		Total	
		App	Sco	App	Sco	App	Sco	App	Sco	App	Sco	App	Sco	App	Sco	App	Sco	App	Sco
II	LICENCE PRO COMMERCE MANAGEMENT ET GESTION DE RAYON	.	.	.	.	25	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	25	.
	LICENCE PRO COMMERCE ET DISTRIBUTION	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	9	.	9	.
III	BTS FORCE DE VENTE	7	.	14	.	2	.	.	.	.	.	.	.	.	8	.	31	.	
	BTS MANAGEMENT UNITES COMMERCIALES	.	30	.	54	.	84	.	29	.	.	.	25	.	54	.	30	.	306
	BTS ACTION COMMERCIALE	.	.	16	.	39	.	.	.	.	.	.	11	.	.	.	.	66	.
	BTS NEGOCIATION ET RELATION CLIENT	.	.	.	15	.	95	.	.	.	15	.	14	.	52	.	.	.	191
	BTS TECHNICO-COMMERCIAL OPTION : BOIS DERIVES	.	.	.	.	7	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	7	.
	BTS VENTES ET PRODUCTIONS TOURISTIQUES	.	.	.	.	.	50	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	50
	BTS COMMERCE INTERNATIONAL	.	.	.	.	.	73	.	.	.	10	.	24	.	.	.	.	.	107
	BTS TECHNICO-COMMERCIAL OPTION : GENIE ELECTRIQUE ET MECANIQUE	.	.	.	.	.	20	.	.	.	.	.	.	.	27	.	.	.	47
	DEUST DELEGUE MEDICAL	.	.	.	.	14	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	14	.
	TH CHEF DE RAYON GRANDE DISTRIBUTION	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	8	.	8	.

Niv	Diplôme	09		12		31		32		46		65		81		82		Total	
		App	Sco	App	Sco	App	Sco	App	Sco	App	Sco	App	Sco	App	Sco	App	Sco	App	Sco
IV	BAC TECHNO SIT ACTION ET COMMUNICATION COMMERCIALES	.	64	.	145	.	779	.	85	.	75	.	121	.	236	.	124	.	1 629
	BAC PRO COMMERCE	.	27	23	49	41	186	.	20	.	29	24	27	17	82	15	28	120	448
	BAC PRO VENTE	.	.	.	6	.	106	.	12	.	.	.	.	.	11	.	.	.	135
	BAC PRO SERVICES ACCUEIL ASSISTANCE CONSEIL	.	.	.	24	.	59	.	7	.	16	.	13	.	30	.	.	.	149
	BAC PRO AG TECHNICIEN CONSEIL VENTE DE PRODUITS ALIMENTAIRES ET QUALITE	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	10	.	10
	BAC TECHNO SIT ACTION ET COMMUNICATION SPORT HT NIV 2E AN.	.	.	.	.	.	4	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	4
	BP FLEURISTE	.	.	.	.	36	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	36	.
	TH TECHNICIEN DES FORCES DE VENTE	.	.	.	.	.	.	.	.	28	.	.	.	.	.	.	.	28	.
	TH RESPONSABLE DE RAYON DE GRANDE SURFACE	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	12	.	.	.	12	.
	V	BEP VENTE - ACTION MARCHANDE	16	47	17	96	130	399	.	53	.	54	12	108	23	157	.	117	198
CAP EMPLOYE DE VENTE SPECIALISE OPTION B : PRODUITS D'EQUIPEMENT COURANT		12	.	12	.	42	.	11	.	7	.	5	13	15	.	21	.	125	13
CAP EMPLOYE DE VENTE SPECIALISE OPTION A : PRODUITS ALIMENTAIRES		15	.	9	.	29	.	15	.	5	.	15	.	7	.	13	.	108	.
CAP EMPLOYE DE COMMERCE MULTI-SPECIALITES		.	20	.	11	28	38	14	.	.	10	4	.	.	24	.	.	46	103
CAP FLEURISTE		.	.	.	.	50	14	.	.	.	.	.	13	.	.	.	.	50	27
CAP VENDEUR-MAGASINIER EN PIECES DE RECHANGE ET EQUIPEMENTS AUTOMOBILES		.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	5	.	.	.	.	.	5	.
MC5 VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION		.	.	.	.	10	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	10	.
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>188</b>	<b>91</b>	<b>400</b>	<b>453</b>	<b>1 914</b>	<b>40</b>	<b>206</b>	<b>40</b>	<b>209</b>	<b>65</b>	<b>358</b>	<b>130</b>	<b>673</b>	<b>74</b>	<b>309</b>	<b>943</b>	<b>4 257</b>	
<b>Répartition des effectifs</b>	<b>1 %</b>	<b>4 %</b>	<b>2 %</b>	<b>8 %</b>	<b>9 %</b>	<b>37 %</b>	<b>1 %</b>	<b>4 %</b>	<b>1 %</b>	<b>4 %</b>	<b>1 %</b>	<b>7 %</b>	<b>3 %</b>	<b>13 %</b>	<b>1 %</b>	<b>6 %</b>	<b>100 %</b>		

**Attractivité des diplômés<sup>1</sup>**  
**(seuls les établissements publics sont pris en compte)**

<b>Niv</b>	<b>Diplôme</b>	<b>Places offertes</b>	<b>1ers vœux</b>	<b>Taux d'attractivité</b>
<b>III</b>	BTS COMMERCE INTERNATIONAL	147	504	343
	BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES	385	1 029	267
	BTS NEGOCIATION ET RELATION CLIENT	248	469	189
	BTS TECHNICO-COMMERCIAL OPTION : GENIE ELECTRIQUE ET MECANIQUE	54	156	289
	BTS VENTES ET PRODUCTIONS TOURISTIQUES	58	229	395
<b>IV</b>	BAC PRO COMMERCE	390	748	192
	BAC PRO SERVICES ACCUEIL ASSISTANCE CONSEIL	108	169	156
	BAC PRO VENTE	121	150	124
<b>V</b>	BEP VENTE - ACTION MARCHANDE	874	1 456	167
	CAP EMPLOYE DE COMMERCE MULTI-SPECIALITES	87	253	291
	CAP FLEURISTE	31	67	216
<b>Total du domaine</b>		<b>2 895</b>	<b>6 559</b>	<b>227</b>

<sup>1</sup> Le taux d'attractivité est le rapport entre le nombre de 1ers vœux exprimés par les élèves sur le nombre de places offertes pour une formation donnée. Il permet de mesurer le degré de sélection de la formation.

Taux de remplissage<sup>2</sup> pour la voie scolaire

<b>Niv</b>	<b>Diplôme</b>	<b>Effectifs en formation</b>	<b>Capacité d'accueil</b>	<b>Taux de remplissage</b>
<b>III</b>	BTS COMMERCE INTERNATIONAL	129	147	88
	BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES	366	385	95
	BTS NEGOCIATION ET RELATION CLIENT	226	248	91
	BTS TECHNICO-COMMERCIAL OPTION : GENIE ELECTRIQUE ET MECANIQUE	46	54	85
	BTS VENTES ET PRODUCTIONS TOURISTIQUES	53	58	91
<b>IV</b>	BAC PRO COMMERCE	362	390	93
	BAC PRO SERVICES ACCUEIL ASSISTANCE CONSEIL	74	108	69
	BAC PRO VENTE	103	121	85
<b>V</b>	BEP VENTE - ACTION MARCHANDE	809	874	93
	CAP EMPLOYE DE COMMERCE MULTI-SPECIALITES	82	87	94
	CAP FLEURISTE	32	31	103

<sup>2</sup> Le taux de remplissage est le rapport entre le nombre d'inscrits et la capacité d'accueil pour cette formation.

En téléchargement sur le site

[www.cariforef-mp.asso.fr](http://www.cariforef-mp.asso.fr)

GFE

01	Agriculture
03	Bâtiment gros œuvre, Génie civil, Extraction
04	Bâtiment : équipements & finitions
05	Structures métalliques, Travail des métaux, Fonderie
06	Mécanique, Automatismes
07	Electricité, Electrotechnique, Electronique
08	Travail des matériaux, Industries de process, Laboratoire
09	Production alimentaire, Cuisine
10	Textile, Habillement, Cuir
11	Travail du bois
12	Techniques graphiques, Impression
13	Transports, Conduite, Maintenance, Magasinage
14	Tertiaire de bureau, Tertiaire spécialisé
15	Commerce & distribution
16 e	Soins personnels
17	Hôtellerie, Restauration, Tourisme, Sports
18 A	Animation socioculturelle, Loisirs
18 B	Nettoyage, Assainissement
18 c	Environnement
18 c	Sécurité
19	Techniques de la communication, Média
20	Arts appliqués, Arts du spectacle