

Le secteur *du commerce* *en* **Midi-Pyrénées**

**Données de cadrage sur les métiers,
l'emploi, le marché du travail
et la formation**

Réalisation
CarifOref Midi-Pyrénées
Cibc 31

Avril 2005

1. LES METIERS	3
2. L'EMPLOI	9
L'activité économique.....	9
La population active	12
3. LE MARCHÉ DU TRAVAIL	15
Les offres d'emploi.....	15
La demande d'emploi	17
Taux de tension	19
4. LA FORMATION	20
Le champ de la formation	20
La formation initiale	22
La formation continue	27
Les résultats aux examens	30
5. SOURCES D'INFORMATION.....	31

Directeur de la publication :

Jean-Bernard Ruggieri

Rédaction :

Christiane Lagriffoul
(CarifOref Midi-Pyrénées)

Danielle Raboisson
(Cibc 31)

Maquette, mise en page :

Stéphane Henry

1. LES METIERS

Présentation des métiers

Plus de trois millions de personnes en France travaillent dans le secteur du commerce. Dans les rayons d'une grande surface, dans une boutique, dans une entreprise... mais aussi sur les marchés, chez les grossistes et maintenant sur internet. Point commun à tous ces métiers : une personnalité bien trempée où le sourire et le sens du service au client sont essentiels.

L'objectif de la fonction commerciale est de **faire savoir** que les produits existent, de **faire comprendre** aux clients l'intérêt du produit et de **faire acheter**.

Les méthodes de vente varient en fonction des produits (on ne vend pas de la même façon un stylo ou un avion), de la clientèle (on ne vend pas de la même manière à une entreprise multinationale et à un particulier) et de la taille de l'entreprise où on travaille (les moyens utilisés dépendent des moyens financiers de la société). La vente peut s'effectuer en face à face en magasin ou chez le client, par téléphone, ou par Internet (commerce électronique). Les métiers du commerce sont donc nombreux et diversifiés. La grande distribution offre un grand nombre de débouchés.

La fonction commerciale est représentée par trois grandes familles : commerce de détail ; grande distribution ; vente représentation.

Aptitudes et qualités requises pour travailler dans la fonction commerciale

Le vendeur est constamment en contact direct avec la clientèle, aussi de nombreuses qualités d'attention, d'ouverture et de patience lui sont demandées. Amabilité, sens de l'écoute et du service, sont des atouts nécessaires et indispensables.

En magasin : les conditions d'exercice dépendent du type de commerce et de l'importance du magasin, et l'activité irrégulière connaît de fortes périodes de pointe. Les horaires peuvent être variables, à temps plein ou à temps partiel, et nécessitent souvent de travailler tard le soir, le samedi et parfois le dimanche, et les heures supplémentaires en période de fêtes, sont de rigueur.

En représentation : le rythme de travail et les déplacements nombreux nécessitent une bonne résistance physique et nerveuse.

VENDEUR

>>> Description du métier

Le vendeur exerce son métier, soit dans un commerce de détail spécialisé ou non, soit dans la grande distribution spécialisée.

Il peut être spécialisé dans un secteur comme l'alimentation, l'habillement, les produits d'équipement courants...

Il est chargé d'accueillir la clientèle, de la conseiller, et de conclure la vente. Pour cela, il doit bien connaître les produits qu'il vend afin de satisfaire son client.

Il contribue à la réception, à l'approvisionnement et au réassortiment des marchandises, à la mise en place et à la présentation des produits, à l'animation du point de vente, à l'enregistrement des ventes et au service après-vente.

>>> Principales formations

- CAP Employé de vente spécialisé (produits alimentaires ou produits d'équipement courant) ;
- BEP Vente action marchande, et BEP spécialisés ;
- Bac Pro Commerce ;
- Mentions complémentaires spécialisées ;
- Titres homologués ou certificats de qualification des CCI : conseil / vente, en cosmétologie et parfumerie, IPC Librairie et multimédia ;
- vendeur en librairie, vendeur-conseil en ameublement et décoration, vendeur-conseil en bijouterie.

Avec de l'expérience et un Bac Pro Commerce, le vendeur peut devenir responsable d'un point de vente ou d'une enseigne, ou d'un linéaire en grande distribution.

>>> Aptitudes et qualités requises

Talents de persuasion, goût du contact, disponibilité, excellence de la présentation, écoute active, enthousiasme et résistance physique, sont les qualités requises pour exercer ce métier.

EMPLOYE COMMERCIAL

>>> Description du métier

L'employé commercial exerce son métier dans une petite, moyenne ou grande surface, spécialisée ou non.

Il est chargé du rechargement des rayons avant l'ouverture du magasin au public, dans le respect des plans de rangement et de merchandising définis. Le rangement de la réserve lui incombe. Il contribue à la gestion des stocks.

Il est souvent sollicité par les clients pour un renseignement ou un conseil.

Il peut être attaché à un rayon en particulier et est responsable, face au chef de rayon, de l'approvisionnement des linéaires.

Il est parfois sollicité pour aider une autre équipe ou pour participer aux inventaires. Idéal pour un débutant ne possédant pas de qualification particulière, ce poste peut permettre d'acquérir une expérience professionnelle et d'évoluer vers un poste de vendeur-conseil.

>>> Principales formations

- CAP Employé de commerce multispécialités ;
- BEP Vente action marchande, et BEP spécialisés ;
- Bac Pro Commerce ;
- Mentions complémentaires spécialisées ;

Avec de l'expérience et un Bac Pro Commerce, le vendeur peut devenir responsable d'un linéaire en grande distribution.

>>> Aptitudes et qualités requises

Sens du service, méthode, ordre et propreté, sont les principales qualités attachées à cet emploi.

CAISSIER

CAISSIER

>>> Description du métier

Le caissier prépare la caisse, enregistre les marchandises à l'aide d'un lecteur optique ou sur une caisse enregistreuse. Il encaisse le montant des achats effectués (par carte bancaire, chèque ou espèces) et rend la monnaie si nécessaire. Il établit en fin de journée une situation de caisse.

Il travaille le plus souvent en position assise et dans un périmètre restreint.

Ce métier peut s'exercer en grande surface, dans le petit commerce ou dans des secteurs tels que cinéma, théâtre, péages d'autoroute...

Avec de l'ancienneté et une compétence managériale, le caissier peut évoluer vers des fonctions de caissier central ou de chef de caisse.

>>> Principales formations

Il n'existe pas de formation spécifique pour cet emploi. On retrouve l'activité caissier dans le CAP Vente multispécialités et le BEP Vente action marchande.

>>> Aptitudes et qualités requises

Les principales qualités du caissier sont une attention soutenue (pour éviter les erreurs de caisse), la résistance au stress, le sens du contact (écoute, sourire), la rapidité d'exécution et bien sûr l'honnêteté.

CHEF DE RAYON

CHEF DE RAYON

>>> Description du métier

Le chef de rayon encadre une équipe de vente (vendeurs et employés libre-service), et anime l'approvisionnement et la présentation des rayons. Il veille donc à la bonne tenue de son rayon, les produits, les étiquettes, les fiches conseils... C'est lui qui supervise la gestion des réserves afin d'éviter les surplus et les ruptures de stocks. Le chef de rayon agit en permanence sur le terrain.

Son rôle consiste à :

- assurer la gestion administrative et financière de son rayon,
- gérer l'approvisionnement des marchandises,
- appliquer la politique commerciale de l'entreprise (plans promotionnels, chiffres d'affaires),
- garantir l'implantation et la tenue du rayon,
- faire respecter la réglementation sur les produits (qualité, fraîcheur),
- organiser et répartir le travail de l'équipe,
- participer au recrutement et à la formation des membres de l'équipe.

Son temps de travail comporte de nombreuses contraintes horaires : il doit débiter très tôt pour superviser les livraisons et mettre en place le «facing» (présentation visuelle et mise en valeur des produits).

>>> Principales formations

- Bac Pro Commerce + 2 à 3 ans d'expérience professionnelle ;
- BTS Management des unités commerciales ;
- DUT Techniques de commercialisation ;
- Licence professionnelle Commerce et distribution...
- Eventuellement, diplômes d'écoles de commerce ;
- Dess...
- Ecoles d'entreprises.

>>> Aptitudes et qualités requises

Capacité à manager, rigueur, créativité, sens de l'organisation, respect des procédures, écoute de la clientèle, dynamisme, fiabilité, sont les principales qualités de cet emploi.

CHEF DE PRODUIT CHEF DE PRODUIT ou RESPONSABLE MARKETING

>>> Description du métier

Les hypermarchés ont parfois un cadre chargé d'étudier les performances par rapport à la concurrence, de monter des opérations d'envergure, d'optimiser la part de marché du magasin. Ce «manager», proche collaborateur du directeur, fait parfois office de sous-directeur. Il travaille en étroite collaboration avec les services achat et force de vente.

Ce poste est souvent créé pour les magasins de taille importante (hypermarché) ou dans les régions où les produits doivent répondre à une clientèle particulière (magasin en limite de frontières, surface située en zone favorisée ou défavorisée).

Les produits sont souvent différents d'un magasin à un autre (même pour une enseigne identique) ; c'est le responsable marketing, en relation avec les acheteurs et les chefs de rayon, qui oriente les gammes de produits.

Dans les grandes surfaces spécialisées, un responsable «univers» est chargé de mettre en place les actions saisonnières (Coupe du monde, Tour de France ou Roland Garros).

Il est en relation avec les fournisseurs et les chefs de rayon. Il décide de diminuer ou d'augmenter la taille du linéaire.

>>> Principales formations

Des formations Bac + 4 ou + 5 permettent d'accéder directement à l'emploi : écoles de commerce, Dess...

>>> Aptitudes et qualités requises

Il doit être autonome, avoir de la rigueur et le sens des responsabilités, posséder un bon esprit d'analyse et de synthèse, ainsi qu'une bonne écoute des gens de terrain. Il doit parfaitement maîtriser les contextes économique et culturel.

TELEVENDEUR

>>> Description du métier

Il exerce son métier de commercial par téléphone et ne se déplace pas.

Il vend un produit ou un service dans toutes sortes de domaines : électroménager, équipement de la maison, télécommunications, banques, assurances, nouvelles technologies...

Comme tout commercial, il prospecte de futurs clients, conseille, vend et fidélise sa clientèle. La seule différence par rapport à un vendeur classique est qu'au téléphone, l'argumentaire doit être très précis et limité dans le temps.

Le télévendeur travaille la plupart du temps assis, avec un casque sur les oreilles, face à un ordinateur pour enregistrer directement les commandes.

>>> Principales formations

- Bac Pro Commerce ou Vente minimum ;
- Mention complémentaire Assistance, conseil, vente à distance ;
- BTS Management des unités commerciales, ou BTS Négociation et relation client ;
- DUT Techniques de commercialisation ;
- Licence professionnelle Management opérationnel des centres de contact client.

>>> Aptitudes et qualités requises

Le télévendeur doit avoir de bonnes qualités d'expression et de diction, des talents de persuasion pour convaincre un client sans le voir, et une résistance au stress dans un environnement bruyant.

ATTACHE COMMERCIAL OU TECHNICO-COMMERCIAL

>>> Description du métier

L'attaché commercial est directement sur le terrain en contact avec les acheteurs des entreprises. Il prospecte et assure le suivi des clients. Son travail est basé sur le relationnel.

Il doit comprendre le client, répondre à ses besoins et négocier avec lui. L'aspect conseil est aussi essentiel. Ses objectifs de vente et ses résultats sont contrôlés par le responsable commercial.

Le technico-commercial a pour mission de commercialiser des biens d'équipement ou des produits techniques. C'est la double compétence qui distingue ce vendeur du simple commercial. Il doit avoir les connaissances et le savoir-faire du technicien. Ses méthodes de démarchage et de marketing sont elles aussi spécifiques : participation aux salons professionnels, consultation des banques de données sur les entreprises, veille permanente sur l'évolution des technologies.

Son rôle consiste à :

- prospecter les clients (contact téléphonique, prise de rendez-vous),
- présenter les produits, montrer qu'ils offrent le meilleur rapport qualité-prix, négocier,
- suivre la bonne exécution de la commande.

>>> Principales formations

- Le Bac Pro Vente peut permettre d'entrer dans la profession. Toutefois, les formations les plus recherchées sont au minimum un BTS ou DUT.

A ce niveau, les diplômes les plus adaptés sont :

- BTS Négociation et relation client ou Management des unités commerciales ;
- BTS Technico-commercial, qui permet à des titulaires de Bac techniques ou de BTS techniques d'aborder le commerce. Il comporte trois options : bois et dérivés, génie électrique et mécanique, matériaux souples ;
- DUT Techniques de commercialisation ;
- Titres homologués des CCI : Institut des forces de vente ;
- Technicien des forces de vente, Conseiller en assurance et épargne, Animateur-délégué commercial en parfumerie ;
- des licences professionnelles...

>>> Aptitudes et qualités requises

- Il doit être convaincant, savoir argumenter, négocier, et conseiller le client.
- Une bonne résistance physique et nerveuse est indispensable.

ACHETEUR

>>> Description du métier

L'acheteur recherche, choisit, négocie les produits selon des critères définis en collaboration avec le service vente ou le service production : qualité, coût, marge, délai de livraison.

Il sélectionne les meilleurs fournisseurs et négocie les conditions d'achat et d'approvisionnement en liaison avec les services logistiques. Il doit donc avoir une bonne connaissance du produit et des marchés.

Il sélectionne des marchandises auprès des fournisseurs ou des producteurs, négocie les conditions (prix, délais, ristournes), gère le budget achats.

>>> Principales formations

Le niveau Bac + 4 ou Bac + 5 est le plus souvent demandé pour un acheteur débutant. Il existe cependant des formations au niveau Bac + 2 mais elles débouchent dans un premier temps vers des fonctions d'approvisionneur.

- BTS Technico-commercial ;
- DUT Techniques de commercialisation ;
- Diplôme d'une école de commerce ou de gestion.

>>> Aptitudes et qualités requises

- Savoir convaincre et ne pas être influençable.
- Avoir une bonne connaissance des produits, de la réglementation des transports et de la gestion.
- Connaître une langue étrangère.

2. L'EMPLOI

Sources : Insee, Recensement général de la population, 1999 ; Assédic Midi-Pyrénées, 2001 à 2003.

Traitements : CarifOref Midi-Pyrénées.

Le secteur du commerce couvre toutes les formes de commercialisation des marchandises. Nous n'avons pas retenu ici les quelques types de réparations (véhicules automobiles, articles domestiques) habituellement associés à ce secteur. Le commerce comprend trois grandes divisions :

- **le commerce automobile** qui concerne le commerce de gros et de détail, sous toutes leurs formes, en neuf comme en occasion de véhicules automobiles, y compris les véhicules utilitaires et les motos, de leurs pièces et de leurs carburants.
- **le commerce de gros et intermédiaires du commerce** qui concerne la commercialisation en gros, soit à des détaillants, soit à des utilisateurs professionnels, industriels ou commerciaux, à des collectivités ou à d'autres grossistes ou intermédiaires, indépendamment des quantités vendues. Cette division distingue des activités des intermédiaires du commerce de gros, puis détaille les spécialisations des revendeurs, alimentaires ou non alimentaires, par gamme de produits. Le dernier groupe (autre commerce de gros) est réservé au commerce de gros non spécialisé, notamment le commerce d'import-export diversifié.
- **le commerce de détail** concerne la commercialisation au détail des marchandises. La commercialisation au détail vise la clientèle des particuliers, indépendamment des quantités vendues, sans exclure la possibilité de vente à des professionnels. Le commerce de détail s'organise d'abord selon la nature des points de vente (en magasin ou hors magasin), puis sur la base des gammes commercialisées, ce qui permet d'opposer le commerce spécialisé et le commerce non spécialisé. A cela s'ajoute le commerce de biens d'occasion. Le commerce hors magasin concerne différentes formes de commerce : correspondance, marchés, porte à porte, Internet, ...

L'activité économique

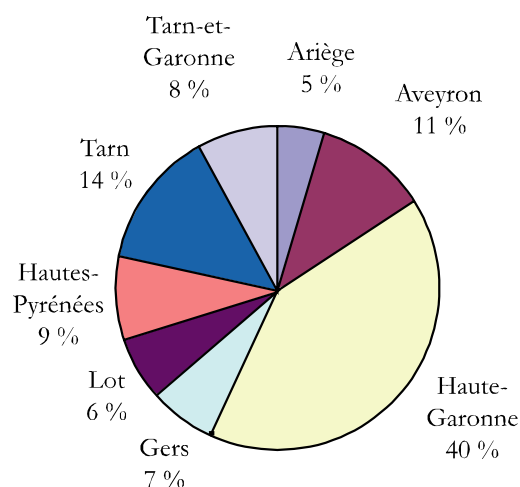
Au 31 décembre 2003, le secteur du commerce comptabilisait un peu plus de 16 100 établissements ce qui représente 23 % des établissements affiliés au régime d'assurance chômage en Midi-Pyrénées. Le poids du commerce au sein de l'ensemble des activités varie quelque peu selon les départements : de 22 % en Haute-Garonne à 25 % dans le Tarn et le Tarn-et-Garonne.

Répartition des établissements par groupe d'activité et par département en 2003 en Midi-Pyrénées

	Ariège	Aveyron	Haute-Garonne	Gers	Lot	Hautes-Pyrénées	Tarn	Tarn-et-Garonne	Midi-Pyrénées	
Commerce de véhicules automobiles	66	181	357	102	77	97	157	120	1 157	7 %
Commerce d'équipements automobiles	20	40	142	27	25	28	52	37	371	2 %
Commerce et réparation de motocycles	6	23	53	13	10	17	23	11	156	1 %
Commerce de détail de carburants	13	24	102	18	22	26	25	23	253	2 %
Intermédiaires du commerce de gros	8	16	181	14	13	5	46	17	300	2 %
Commerce de gros de produits agricoles bruts	8	107	47	41	16	20	68	43	350	2 %
Commerce de gros de produits alimentaires	20	68	177	71	69	35	69	71	580	4 %
Commerce de gros de biens de conso. non alim.	15	37	468	27	19	42	83	34	725	5 %
Commerce de gros de produits inter. non agri.	50	99	440	73	63	75	174	80	1 054	7 %
Commerce de gros d'équipements industriels	24	113	680	84	52	63	115	74	1 205	7 %
Autres commerces de gros	3	2	20	6	3	3	4	4	45	0 %
Commerce de détail en magasin non spécialisé	93	136	445	90	100	130	156	111	1 261	8 %
Commerce de détail alimentaire en magasin spécialisé	72	139	431	72	88	129	161	93	1 185	7 %
Commerce détail pdts pharmaceutiques & parfumerie	76	143	516	86	85	119	184	101	1 310	8 %
Autres commerces de détail en magasin spécialisé	281	606	2 326	317	369	572	798	406	5 675	35 %
Commerce de détail de biens d'occasion	7	7	48	5	6	7	16	11	107	1 %
Commerce de détail hors magasin	13	40	164	30	21	26	64	19	377	2 %
Total commerce	775	1 781	6 597	1 076	1 038	1 394	2 195	1 255	16 111	100 %
	5 %	11 %	40 %	7 %	6 %	9 %	14 %	8 %	100 %	

Les établissements du secteur du commerce en Midi-Pyrénées se répartissent en 12 % d'établissements dont l'activité porte sur le commerce automobile, 27 % d'établissements ayant une activité de commerce de gros ou d'intermédiaires du commerce et 61 % d'établissements effectuant du commerce de détail. Parmi cette dernière catégorie, le commerce de détail en magasin spécialisé est le plus important en nombre d'établissements.

Répartition des établissements par département



Comme dans de nombreux autres domaines, les établissements du commerce se concentrent à 40 % en Haute-Garonne et principalement dans l'agglomération toulousaine. En effet, le Grand Toulouse comptabilise 63 % des établissements du département, le Sicoval 5 % et le reste de la Haute-Garonne, 32 %.

Répartition des établissements par groupe d'activité et par taille en 2003 en Midi-Pyrénées

	1 à 4 salariés	5 à 9 salariés	10 à 19 salariés	20 à 49 salariés	50 à 99 salariés	100 à 199 salariés	200 à 499 salariés	500 salariés et plus	Total
Commerce de véhicules automobiles	633	288	114	91	27	3	1		1 157
Commerce d'équipements automobiles	163	126	54	27		1			371
Commerce et réparation de motocycles	119	28	8	1					156
Commerce de détail de carburants	165	60	21	7					253
Intermédiaires du commerce de gros	213	51	23	9	2		2		300
Commerce de gros de produits agricoles bruts	225	83	28	12	1	1			350
Commerce de gros de produits alimentaires	288	137	72	62	13	5	3		580
Commerce de gros de biens de conso. non alim.	400	175	82	50	12	6			725
Commerce de gros de produits inter. non agri.	451	313	185	87	15	3			1 054
Commerce de gros d'équipements industriels	567	340	188	96	11	3			1 205
Autres commerces de gros	32	8	4	1					45
Commerce de détail en magasin non spécialisé	677	193	110	154	75	32	14	6	1 261
Commerce de détail alimentaire en magasin spé.	1 013	138	25	7	2				1 185
Commerce détail pdts pharma. & parfumerie	635	583	84	8					1 310
Autres commerces de détail en magasin spécialisé	4 144	1 090	288	121	24	6	2		5 675
Commerce de détail de biens d'occasion	98	9							107
Commerce de détail hors magasin	303	49	12	10	2	1			377
Total	10 126	3 671	1 298	743	184	61	22	6	16 111
	62,85 %	22,79 %	8,06 %	4,61 %	1,14 %	0,38 %	0,14 %	0,04 %	100 %

Les établissements de moins de 10 salariés représentent à eux seuls 86 % des établissements du commerce qui se caractérisent par une très forte proportion de très petites structures, 63 % ont moins de 5 salariés.

De 2001 à 2003, le nombre d'établissements appartenant au secteur du commerce s'est maintenu (+ 0,6 %). Cependant, toutes les catégories n'ont pas évolué de la même manière. En effet, le commerce automobile a enregistré une baisse du nombre de ses établissements (- 1,7 %) alors que le commerce de détail a progressé de + 1,4 %, le commerce de gros et les intermédiaires du commerce restant stables.

La population active

Le secteur du commerce occupe 115 800 salariés au 31 décembre 2003 ce qui représente 19 % des salariés relevant du régime d'assurance chômage en Midi-Pyrénées. Cette proportion varie selon les départements, de 17 % en Haute-Garonne à 25 % dans le Gers.

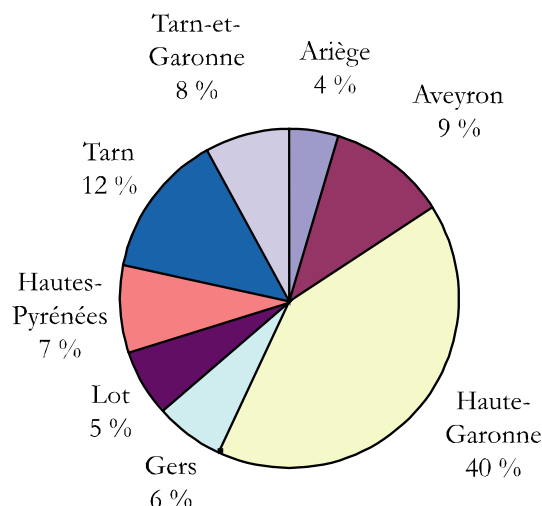
Répartition des salariés par groupe d'activité et par département en 2003 en Midi-Pyrénées

	Ariège	Aveyron	Hte-Garonne	Gers	Lot	Htes-Pyrénées	Tarn	Tarn-et-Garonne	Midi-Pyrénées	
Commerce de véhicules automobiles	548	1 192	4 042	716	570	842	1 378	852	10 140	9 %
Commerce d'équipements automobiles	139	400	1 178	224	125	197	321	262	2 846	2 %
Commerce et réparation de motocycles	16	70	263	42	32	50	65	47	585	1 %
Commerce de détail de carburants	58	78	644	50	115	75	100	106	1 226	1 %
Intermédiaires du commerce de gros	24	94	1 266	343	40	27	194	41	2 029	2 %
Commerce de gros de produits agricoles bruts	25	470	456	192	112	87	381	261	1 984	2 %
Commerce de gros de produits alimentaires	123	767	2 622	479	596	284	735	989	6 595	6 %
Commerce de gros de biens de conso. non alim.	42	288	4 371	379	153	285	608	205	6 331	5 %
Commerce de gros de produits inter. non agri.	280	985	4 441	783	515	662	1 290	689	9 645	8 %
Commerce de gros d'équipements industriels	209	980	6 032	687	272	346	747	550	9 823	8 %
Autres commerces de gros	6	4	113	17	14	4	21	10	189	0 %
Commerce de détail en magasin non spécialisé	1 567	2 217	11 440	1 832	1 553	2 531	3 222	2 270	26 632	23 %
Commerce de détail alimentaire en magasin spécialisé	195	492	1 282	203	172	392	509	208	3 453	3 %
Commerce détail pdts pharmaceutiques & parfumerie	400	667	2 926	376	409	600	907	528	6 813	6 %
Autres commerces de détail en magasin spécialisé	1 138	2 021	13 347	1 062	1 219	2 136	3 057	1 770	25 750	22 %
Commerce de détail de biens d'occasion	14	10	124	6	15	15	37	23	244	0 %
Commerce de détail hors magasin	43	97	890	104	75	67	217	39	1 532	1 %
Total	4 827	10 832	55 437	7 495	5 987	8 600	13 789	8 850	115 817	100 %
	4 %	9 %	49 %	6 %	5 %	7 %	12 %	8 %	100 %	

Parmi l'ensemble de ces 115 800 salariés, 13 % sont employés dans le domaine du commerce automobile, 31 % dans le commerce de gros et intermédiaires du commerce et 56 % dans le commerce de détail. Presque la moitié des salariés du commerce (45 %) appartient au commerce de détail en magasin non spécialisé (qui rassemble notamment les supermarchés et hypermarchés) et aux autres commerces de détail en magasin spécialisé.

Le secteur du commerce dans son ensemble est caractérisé par des établissements de petite taille, avec en moyenne 7 salariés par établissement. Cette moyenne varie de plus ou moins 1 salarié selon les départements. En effet, la moyenne en Haute-Garonne s'élève à 8 salariés par unité, 7 salariés dans le Gers et le Tarn-et-Garonne, 6 dans les autres départements.

Répartition des salariés par département



Les salariés du secteur du commerce sont plus concentrés que les établissements. En effet, la Haute-Garonne regroupe à elle seule presque la moitié (49 %) de l'ensemble des salariés contre 40 % des établissements. Ici encore, l'agglomération toulousaine pèse fortement sur cette répartition puisqu'elle comptabilise 63 % du total des salariés du département, le Sicoval 7 % et le reste de la Haute-Garonne, 30 %.

Contrairement aux établissements, le nombre de salariés du secteur du commerce a progressé de + 4,1 % sur la période 2001 à 2003. Toutes les catégories de commerce sont concernées. Le nombre de salariés de l'automobile a augmenté de + 1,7 %, celui du commerce de gros et intermédiaires du commerce de + 2,5 % et le commerce de détail de + 5,6 % sur cette même période.

Quelques caractéristiques de la population active

Répartition des actifs du secteur du commerce par catégorie socioprofessionnelle en Midi-Pyrénées en 1999

Catégories socioprofessionnelles	Commerce	Ensemble des activités
Agriculteurs exploitants	0 %	6 %
Artisans, commerçants et chefs d'entreprises	18 %	8 %
Cadres et professions intellectuelles supérieures	10 %	12 %
Professions intermédiaires	32 %	23 %
Employés	39 %	28 %
Ouvriers	0 %	22 %
Total	100 %	100 %

La main-d'œuvre du secteur du commerce est moyennement qualifiée. En effet, la part des cadres et professions intellectuelles supérieures est plutôt faible alors que la part des non salariés et des employés est importante (18 % et 39 % respectivement).

Répartition des actifs du secteur du commerce par sexe en Midi-Pyrénées en 1999

Sexe	Commerce	Ensemble des activités
Hommes	49 %	55 %
Femmes	51 %	45 %
Total	100 %	100 %

Le secteur du commerce se caractérise par une majorité de femmes comme dans de nombreux autres secteurs du tertiaire et contrairement au milieu industriel.

**Répartition des actifs du secteur du commerce
par classe d'âge en Midi-Pyrénées en 1999**

Classes d'âge	Commerce	Ensemble des activités
Moins de 25 ans	8 %	6 %
25 à 54 ans	84 %	85 %
55 ans et plus	8 %	9 %
Total	100 %	100 %

Le secteur du commerce a une main-d'œuvre un peu plus jeune que l'ensemble des activités.

Les jeunes de moins de 25 ans représentent 8 % de l'ensemble des actifs et les plus de 55 ans, 8 % également contre 6 % et 9 % respectivement en moyenne.

**Répartition des actifs du secteur du commerce
par classe de niveau de formation en Midi-Pyrénées en 1999**

Classes de niveau de formation	Commerce	Ensemble des activités
Niveau 6 (aucun diplôme, CEP, BEPC)	24 %	26 %
Niveau 5 (CAP, BEP)	30 %	31 %
Niveau 4 (baccalauréats, brevet professionnel)	22 %	16 %
Niveau 3 (BTS, DUT, DEUG)	16 %	14 %
Niveaux 1 et 2 (Bac + 3 et au-delà)	9 %	13 %
Total	100 %	100 %

Enfin, comparativement à l'ensemble de la main-d'œuvre de Midi-Pyrénées, les actifs du commerce ont un niveau de formation « moyen ». En effet, les actifs les moins diplômés et les plus diplômés sont proportionnellement moins nombreux que la moyenne.

3. LE MARCHÉ DU TRAVAIL

Sources : Anpe/Dares, Système d'informations locales sur l'emploi par famille professionnelle (Silef).

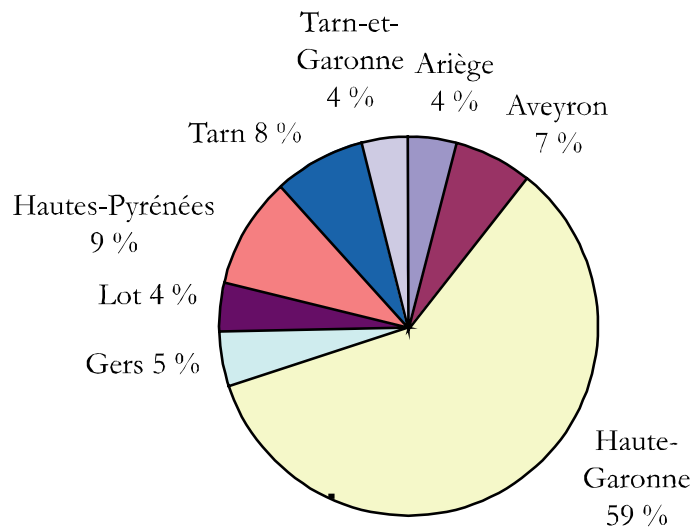
Traitements : CarifOref Midi-Pyrénées.

Les offres d'emploi

Familles professionnelles	Nb d'offres d'emploi en 2003	Type d'offres d'emploi			
		de + de 6 mois	de 1 à 6 mois	de - de 1 mois	non renseigné
Employés de libre-service	3 182	23 %	21 %	56 %	0 %
Caissiers	1 589	48 %	44 %	8 %	0 %
Vendeurs en produits alimentaires	1 380	60 %	33 %	7 %	0 %
Vendeurs en ameublement, équipement du foyer	2 437	62 %	37 %	2 %	0 %
Vendeurs sports, loisir, équipement de la personne	1 395	54 %	40 %	5 %	0 %
Vendeurs en produits utilitaires	621	72 %	27 %	1 %	0 %
Vendeurs en produits de luxe (hors produits culturels)	580	58 %	37 %	4 %	0 %
Vendeurs en produits culturels et ludiques	463	62 %	36 %	2 %	0 %
Représentants en services auprès des entreprises	576	87 %	12 %	0 %	1 %
Représentants auprès des entreprises en biens d'équipement et inter.	543	89 %	11 %	0 %	0 %
Représentants auprès des entreprises en biens de consommation	933	89 %	5 %	6 %	0 %
Représentants auprès de particuliers	590	93 %	7 %	0 %	0 %
Maîtrise des magasins	317	91 %	9 %	0 %	0 %
Professions intermédiaires commerciales	72	49 %	47 %	0 %	4 %
Cadres commerciaux	336	68 %	13 %	20 %	0 %
Ingénieurs et cadres technico-commerciaux	257	85 %	15 %	0 %	0 %
Cadres des magasins	200	94 %	6 %	1 %	0 %
Pompistes et gérants de station-service	171	64 %	32 %	2 %	2 %
Total commerce	15 642	58 %	27 %	15 %	0 %
Ensemble des domaines	114 546	45 %	44 %	11 %	0 %

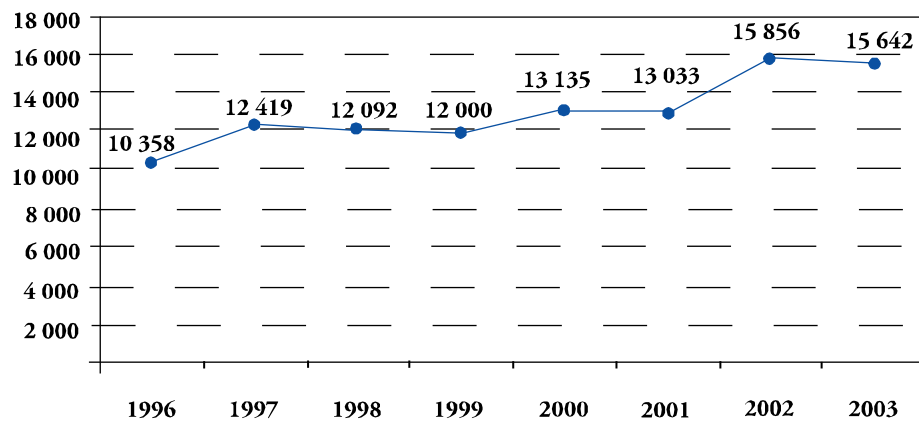
En 2003, l'Anpe a reçu un peu plus de 15 600 offres d'emploi, principalement pour des postes d'employés de libre-service et de vendeurs en ameublement, équipement du foyer. Le commerce représente 14 % de l'ensemble des offres reçues à l'Anpe. Les offres d'emploi proposées concernent essentiellement des postes d'une durée de plus de 6 mois.

Répartition des offres d'emploi par département



Le département de la Haute-Garonne est le moteur de la région Midi-Pyrénées puisque environ 6 offres sur 10 concernent un poste situé dans ce département.

Evolution du nombre d'offres d'emploi



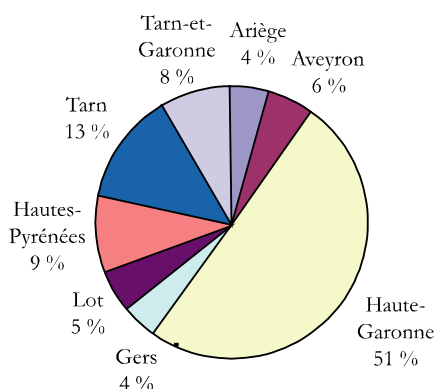
Les offres d'emploi enregistrées par l'Anpe sont nombreuses et en progression depuis le milieu des années 90. Cependant, depuis 2002, cette tendance semble s'inverser puisque entre 2002 et 2003, ces offres ont diminué de 1,3 %.

La demande d'emploi

Familles professionnelles	Nb de demandeurs d'emploi au 31 mars 2004	Part des femmes	Part des moins de 25 ans	Part des chômeurs de longue durée
Employés de libre-service	1 490	70 %	34 %	29 %
Caissiers	1 380	94 %	29 %	27 %
Vendeurs en produits alimentaires	1 350	80 %	22 %	33 %
Vendeurs en ameublement, équipement du foyer	894	59 %	23 %	29 %
Vendeurs sports, loisir, équipement de la personne	3 697	81 %	35 %	28 %
Vendeurs en produits utilitaires	415	25 %	22 %	30 %
Vendeurs en produits de luxe (hors produits culturels)	867	84 %	20 %	29 %
Vendeurs en produits culturels et ludiques	917	45 %	26 %	31 %
Représentants en services auprès des entreprises	558	38 %	14 %	34 %
Représentants auprès des entreprises en biens d'équipement et inter.	613	20 %	13 %	33 %
Représentants auprès des entreprises en biens de consommation	1 017	41 %	11 %	34 %
Représentants auprès de particuliers	409	21 %	15 %	35 %
Maîtrise des magasins	324	39 %	10 %	35 %
Professions intermédiaires commerciales	143	49 %	4 %	38 %
Cadres commerciaux	2 030	37 %	4 %	37 %
Ingénieurs et cadres technico-commerciaux	685	20 %	3 %	36 %
Cadres des magasins	549	48 %	1 %	36 %
Pompistes et gérants de station-service	56	20 %	4 %	38 %
Total commerce	17 394	60 %	21 %	31 %
Ensemble des domaines	119 912	52 %	16 %	31 %

Les demandeurs d'emploi recensés par l'Anpe sont également très nombreux dans les professions du commerce, 17 400 personnes environ soit 15 % des demandeurs d'emploi. Cependant, ces demandes sont en décalage par rapport aux postes offerts. En effet, les principales demandes portent sur des postes de vendeurs sports, loisir, équipement de la personne et de cadres commerciaux. Comparativement à l'ensemble des demandes, les demandes relevant du commerce émanent plus souvent de femmes et de jeunes.

Répartition des demandeurs d'emploi par département

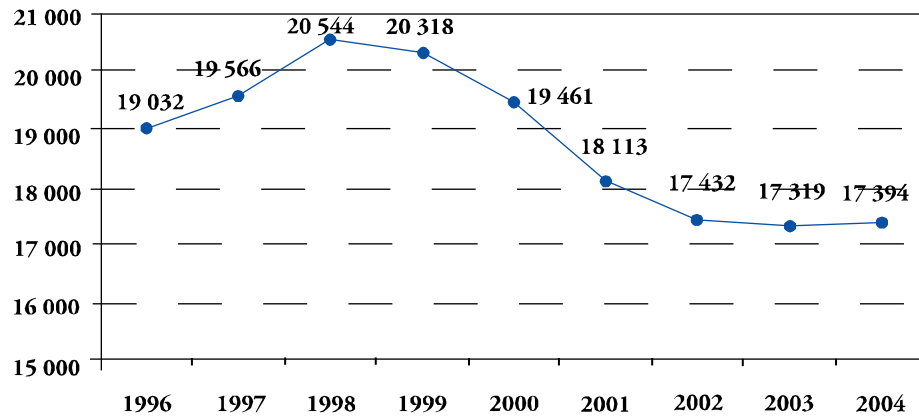


Ici encore, les demandeurs d'emploi sont fortement concentrés sur le département de la Haute-Garonne avec un peu plus de la moitié de l'ensemble des demandeurs. Cependant, cette concentration est moins forte qu'au niveau des offres d'emploi.

La répartition des offres et des demandeurs d'emploi par département montre que le département du Tarn enregistre une forte proportion de demandeurs d'emploi dans ce domaine¹ ainsi que dans le Tarn-et-Garonne.

¹ Cf. *Territoire de la Maison commune emploi formation de Castres Mazamet : Les femmes demandeurs d'emploi dans le tertiaire*, Collection *Portraits territoriaux*, CarifOref Midi-Pyrénées, juillet 2004. En téléchargement sur le site du CarifOref Midi-Pyrénées, rubrique « Travaux et études ».

Evolution du nombre de demandeurs d'emploi



Depuis le milieu des années 90, l'évolution du nombre de demandeurs d'emploi dans le domaine du commerce a enregistré 3 phases : une augmentation jusqu'en 1998, une baisse de 1998 à 2002 et une stagnation depuis.

Taux de tension²

Familles professionnelles	Nb d'offres en 2003	Nb de demandes en 2003	Taux de tension
Pompistes et gérants de station-service	171	76	2,3
Vendeurs en ameublement, équipement du foyer	2 437	1 314	1,9
Employés de libre-service	3 182	2 655	1,2
Vendeurs en produits utilitaires	621	595	1,0
Représentants auprès de particuliers	590	611	1,0
Caissiers	1 589	2 102	0,8
Représentants en services auprès des entreprises	576	833	0,7
Maîtrise des magasins	317	460	0,7
Vendeurs en produits alimentaires	1 380	2 035	0,7
Représentants auprès des entreprises en biens de consommation	933	1 388	0,7
Représentants auprès des entreprises en biens d'équipement et biens interm.	543	855	0,6
Vendeurs en produits de luxe (hors produits culturels)	580	1 321	0,4
Professions intermédiaires commerciales	72	174	0,4
Vendeurs en produits culturels et ludiques	463	1 313	0,4
Cadres des magasins	200	587	0,3
Ingénieurs et cadres technico-commerciaux	257	805	0,3
Vendeurs sports, loisir, équipement de la personne	1 395	6 558	0,2
Cadres commerciaux	336	2 276	0,1
Total	15 642	25 958	0,6

Globalement le marché du travail dans le domaine du commerce n'a pas de difficulté de recrutement. Cependant, ce constat est à relativiser selon les familles professionnelles et il semblerait exister 2 catégories de difficultés :

- une réelle pénurie de main-d'œuvre pour les postes de pompistes et gérants de station-service ; vendeurs en ameublement, équipements du foyer et les employés de libre-service.
- un manque plus réduit à trouver du personnel sur des postes de vendeurs en produits utilitaires, représentants auprès de particuliers et caissiers.

² 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 s'est porté 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.

4. LA FORMATION

Sources : Conseil régional Midi-Pyrénées, Draf, Rectorat de Toulouse.
Année 2004-2005 pour la voie scolaire et 31 décembre 2003 pour les effectifs d'apprentis.
Traitements : CarifOref Midi-Pyrénées.

Le champ de la formation

Le tableau ci-dessous présente l'ensemble des diplômes nationaux (de niveau 5 à 3) relevant du commerce (Groupe formation emploi - GFE 15). Cette liste est complétée d'une annotation indiquant les diplômes offerts en Midi-Pyrénées et la voie selon laquelle ils peuvent être préparés : A pour apprentissage et S pour scolaire³.

Niveau	Diplôme
5	CAP EMPLOYE DE COMMERCE MULTI-SPECIALITES (A - S)
	CAP EMPLOYE DE LIBRAIRIE PAPETERIE PRESSE
	CAP EMPLOYE DE VENTE SPECIALISE OPTION A : PRODUITS ALIMENTAIRES (A - S)
	CAP EMPLOYE DE VENTE SPECIALISE OPTION B : PRODUITS D'EQUIPEMENT COURANT (A - S)
	CAP EMPLOYE DE VENTE SPECIALISE OPTION C : SERVICE A LA CLIENTELE
	CAP FLEURISTE (A - S)
	CAP VENDEUR-MAGASINIER EN PIECES DE RECHANGE ET EQUIPEMENTS AUTOMOBILES (A)
	BEP VENTE - ACTION MARCHANDE (A - S)
	MC VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION (A)
	MC VENDEUR SPECIALISE EN PRODUITS TECHNIQUES POUR L'HABITAT
4	BAC PRO AGRICOLE TECHNICIEN CONSEIL - VENTE EN PRODUITS ALIMENTAIRES ET QUALITE (S)
	BAC PRO AGRICOLE TECHNICIEN CONSEIL - VENTE VINS ET SPIRITUEUX
	BAC PRO COMMERCE (A - S)
	BAC PRO SERVICES ACCUEIL ASSISTANCE CONSEIL (S)
	BAC PRO VENTE (PROSPECTION - NEGOCIAITON - SUIVI DE CLIENTELE) (S)
	BAC TECHNO STG MERCATIQUE (MARKETING) ⁴ (S)
	BP FLEURISTE (A)
	BP LIBRAIRE
	MC ASSISTANCE, CONSEIL, VENTE A DISTANCE (A)
	MC VENDEUR DE PRODUITS MULTIMEDIA (S)
	TITRE HOMOLOGUE TECHNICIEN DES FORCES DE VENTE (A)

³ Pour en savoir plus sur cette offre de formation en Midi-Pyrénées, cf. «Le secteur du commerce : répertoire de l'offre régionale de formation», CarifOref Midi-Pyrénées, mars 2005.

⁴ Le baccalauréat technologique Sciences et technologies de la gestion (STG) va succéder à la rentrée 2005 au baccalauréat technologique Sciences et techniques tertiaires (STT). La structure de la série STG comportera 2 spécialités en première et 4 en terminale dont une relative au commerce : la mercatique (marketing).

(Suite)

Niveau	Diplôme
3	BTS COMMERCE INTERNATIONAL (S)
	BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES (A - S)
	BTS NEGOCIATION ET RELATION CLIENT (A - S)
	BTS TECHNICO-COMMERCIAL SPECIALITE : BOIS DERIVES (A)
	BTS TECHNICO-COMMERCIAL OPTION : GENIE ELECTRIQUE ET MECANIQUE (S)
	BTS TECHNICO-COMMERCIAL OPTION MATERIAUX DU BATIMENT (A)
	BTS TECHNICO-COMMERCIAL OPTION : MATERIAUX SOUPLES
	BTS TECHNICO-COMMERCIAL OPTION : MATERIELS AGRICOLES, DE BTP, DE MANUTENTION ET D'ESPACES DE LOISIRS
	BTS VENTES ET PRODUCTIONS TOURISTIQUES (S)
	DEUST DELEGUE MEDICAL (A)
	DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (A - S)
	TITRE HOMOLOGUE CHEF DE RAYON GRANDE DISTRIBUTION (A)

En complémentarité avec les diplômes d'Etat, l'acquisition des qualifications s'opère également dans le cadre de la Validation des acquis de l'expérience (VAE) et de la formation professionnelle continue. Différents prestataires interviennent notamment l'Afpa, les Assédic, le Conseil Régional.

La formation initiale

Effectifs d'apprentis (App) et d'élèves (Sco) préparant un diplôme relatif au commerce par département

	Ariège		Aveyron		Haute-Garonne		Gers		Lot		Hautes-Pyrénées		Tarn		Tarn-et-Garonne		
	App	Sco	App	Sco	App	Sco	App	Sco	App	Sco	App	Sco	App	Sco	App	Sco	
Niveau 5	81	139	63	219	605	968	64	109	44	116	95	267	89	370	88	229	
BEP VENTE - ACTION MARCHANDE	12	95	12	192	250	861		109		93	37	219	16	310		229	
CAP EMPLOYE DE COMMERCE MULTI-SPECIALITES		44		27	60	64	64		23	9			60				
CAP EMPLOYE DE VENTE SPECIALISE OPT° PRODUITS ALIMENTAIRES	36		21		64	12			24		25		25			38	
CAP EMPLOYE DE VENTE SPECIALISE OPT° PDTS EQUIP. COURANT	33		30		90				20		14	16	48			50	
CAP FLEURISTE					108	31					32						
CAP VENDEUR-MAGASINIER PIECES RECHANGE & EQUIP. AUTO.											10						
MC EMPLOYE DE PHARMACIE ⁵					28												
MC VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION					5												
Niveau 4		138	44	311	188	1 455		207	24	155	57	204	29	506	35	244	
BAC PRO AG TECHNICIEN CONSEIL VENTE PDTS ALIM. QUALITE																23	
BAC PRO COMMERCE		58	44	95	113	368		49		59	57	60	29	189	35	63	
BAC PRO SERVICES ACCUEIL ASSISTANCE CONSEIL				46		94		20		29		28		62			
BAC PRO VENTE (PROSPECTION - NEGOCIATION - SUIVI CLIENTELE)				24		207		34						25			
BAC TECHNO STT ACTION ET COMMUNICATION COMMERCIALES		80		140		786		104		67		116		230		158	
BP FLEURISTE					73												
MC ASSISTANCE, CONSEIL, VENTE A DISTANCE					2												
MC VENDEUR DE PRODUITS MULTIMEDIA				6													
TITRE HOMOLOGUE TECHNICIEN DES FORCES DE VENTE									24								
Niveau 3	14	69	65	172	108	1 107		52		187		364	130	273	24	64	
BTS COMMERCE INTERNATIONAL						144				28		54					
BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES		69	35	127	72	200		52				50	28	120		64	
BTS NEGOCIATION ET RELATION CLIENT	14		30	45	7	200				35		17		103		19	
BTS TECHNICO-COMMERCIAL OPTION : BOIS DERIVES					15												
BTS TECHNICO-COMMERCIAL OPT° GENIE ELECTRIQUE ET MECA.						45								50			
BTS VENTES ET PRODUCTIONS TOURISTIQUES						99											
DEUST DELEGUE MEDICAL						14											
DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION						419				124		243	102				
TITRE HOMOLOGUE CHEF DE RAYON GRANDE DISTRIBUTION																5	
Niveau 2					20	88										8	
LICENCE PRO COMMERCE ET DISTRIBUTION						20											
LICENCE PRO COMMERCE OPTION ACHETEUR INDUSTRIEL						36										8	
LICENCE PRO COMMERCE OPT° MANAGEMENT ET GESTION DE RAYON						24											
MAITRISE (IUP) COMMERCE ET VENTE						28											
Total	95	346	172	702	921	3 618		64	368	68	458	152	835	248	1 149	155	537

Le domaine du commerce comptabilise environ 9 900 jeunes en formation initiale dont 1/5 d'apprentis et 4/5 de scolaires. Au sein de ces jeunes, 36 % suivent une formation de niveau 5, 36 % une formation de niveau 4 et 27 % un diplôme de niveau 3.

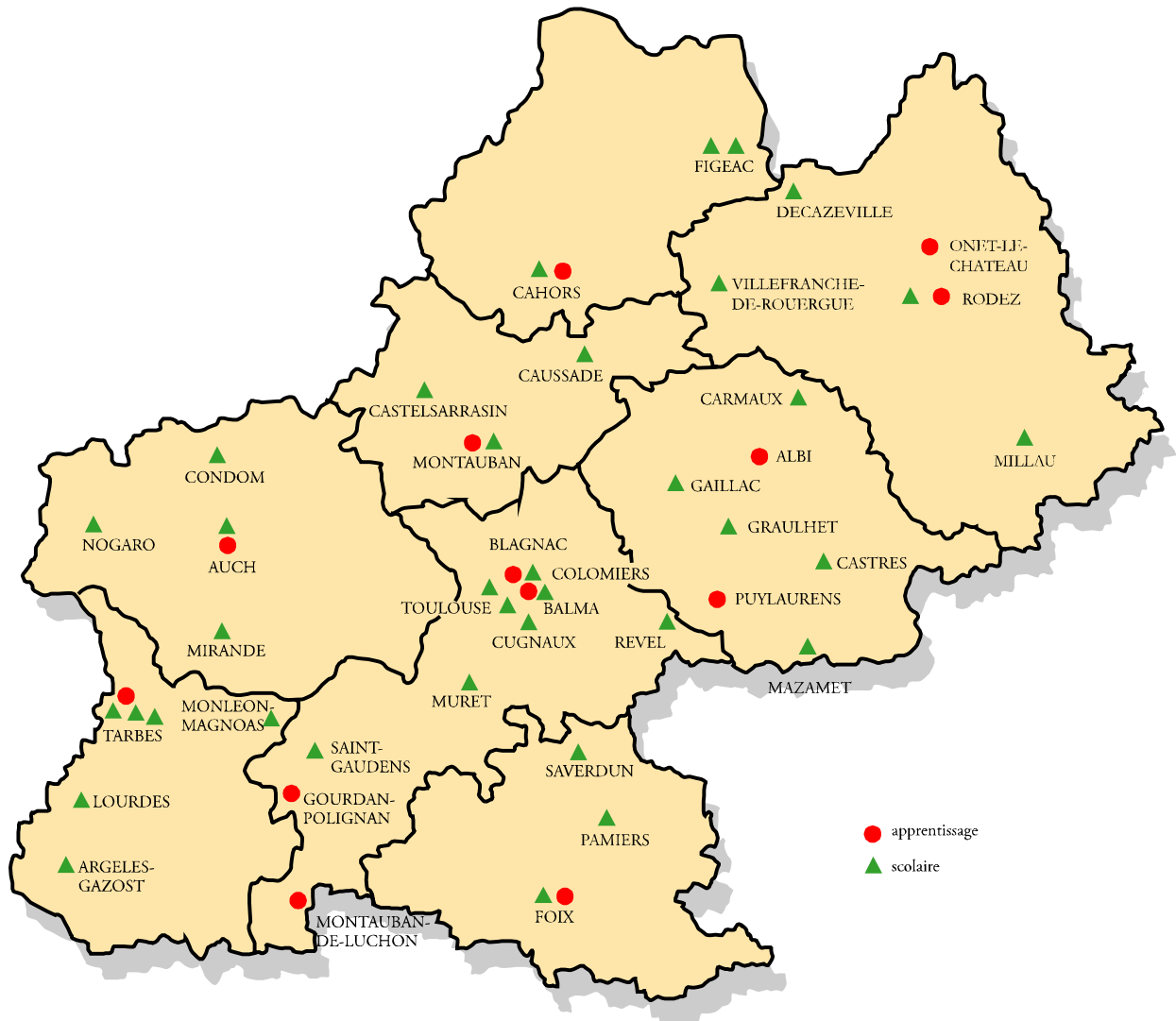
⁵ Il s'agit de la dernière session de la mention complémentaire employé de pharmacie ; ce diplôme va être supprimé à la rentrée 2005.

Effectifs d'apprentis (App) et d'élèves (Sco) préparant un diplôme relatif au commerce et part des filles

	Total élèves et apprentis			Part des filles		
	App	Sco	Total	App	Sco	Total
Niveau 5	1 129	2 417	3 546	72 %	57 %	61 %
BEP VENTE - ACTION MARCHANDE	327	2 108	2 435	69 %	54 %	56 %
CAP EMPLOYE DE COMMERCE MULTI-SPECIALITES	133	218	351	70 %	72 %	71 %
CAP EMPLOYE DE VENTE SPECIALISE OPTION A : PRODUITS ALIMENTAIRES	233	12	245	79 %	58 %	78 %
CAP EMPLOYE DE VENTE SPECIALISE OPTION B : PRODUITS D'EQUIPEMENT COURANT	285	16	301	61 %	50 %	60 %
CAP FLEURISTE	108	63	171	94 %	97 %	95 %
CAP VENDEUR-MAGASINIER EN PIECES DE RECHANGE ET EQUIPEMENTS AUTOMOBILES	10	0	10	0 %	0 %	0 %
MC EMPLOYE DE PHARMACIE	28	0	28	82 %	0 %	82 %
MC VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION	5	0	5	100 %	0 %	100 %
Niveau 4	377	3 220	3 597	69 %	60 %	61 %
BAC PRO AG TECHNICIEN CONSEIL VENTE DE PRODUITS ALIMENTAIRES ET QUALITE	0	23	23	0 %	57 %	57 %
BAC PRO COMMERCE	278	941	1 219	67 %	61 %	63 %
BAC PRO SERVICES ACCUEIL ASSISTANCE CONSEIL	0	279	279	0 %	88 %	88 %
BAC PRO VENTE (PROSPECTION - NEGOCIATION - SUIVI DE CLIENTELE)	0	290	290	0 %	49 %	49 %
BAC TECHNO STT ACTION ET COMMUNICATION COMMERCIALES	0	1 681	1 681	0 %	56 %	56 %
BP FLEURISTE	73	0	73	99 %	0 %	99 %
MC ASSISTANCE, CONSEIL, VENTE A DISTANCE	2	0	2	100 %	0 %	100 %
MC VENDEUR DE PRODUITS MULTIMEDIA	0	6	6	0 %	50 %	50 %
TITRE HOMOLOGUE TECHNICIEN DES FORCES DE VENTE	24	0	24	0 %	0 %	0 %
Niveau 3	341	2 288	2 629	48 %	57 %	56 %
BTS COMMERCE INTERNATIONAL	0	226	226	0 %	69 %	69 %
BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES	135	682	817	53 %	59 %	58 %
BTS NEGOCIATION ET RELATION CLIENT	70	400	470	36 %	48 %	46 %
BTS TECHNICO-COMMERCIAL OPTION : BOIS DERIVES	15	0	15	0 %	0 %	0 %
BTS TECHNICO-COMMERCIAL OPTION : GENIE ELECTRIQUE ET MECANIQUE	0	95	95	0 %	7 %	7 %
BTS VENTES ET PRODUCTIONS TOURISTIQUES	0	99	99	0 %	87 %	87 %
DEUST DELEGUE MEDICAL	14	0	14	57 %	0 %	57 %
DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION	102	786	888	57 %	59 %	59 %
TITRE HOMOLOGUE CHEF DE RAYON GRANDE DISTRIBUTION	5	0	5	40 %	0 %	40 %
Niveau 2	28	88	116	50 %	43 %	45 %
LICENCE PRO COMMERCE ET DISTRIBUTION	20	0	20	50 %	0 %	50 %
LICENCE PRO COMMERCE OPTION ACHETEUR INDUSTRIEL	8	36	44	50 %	31 %	34 %
LICENCE PRO COMMERCE OPTION MANAGEMENT ET GESTION DE RAYON	0	24	24	0 %	46 %	46 %
MAITRISE (IUP) COMMERCE ET VENTE	0	28	28	0 %	57 %	57 %
Total	1 875	8 013	9 888	67 %	58 %	60 %

A l'image des emplois, les jeunes en formation initiale comptabilisent une forte proportion de filles. En effet, 60 % des jeunes en formation initiale dans le domaine du commerce sont des filles. Selon le niveau de formation, leur part varie : comparable au niveau 5 et 4 (61 %), elle diminue régulièrement ensuite (56 % au niveau 3 et 45 % au niveau 2).

Localisation des établissements préparant une formation dans le domaine du commerce en voie scolaire ou apprentissage



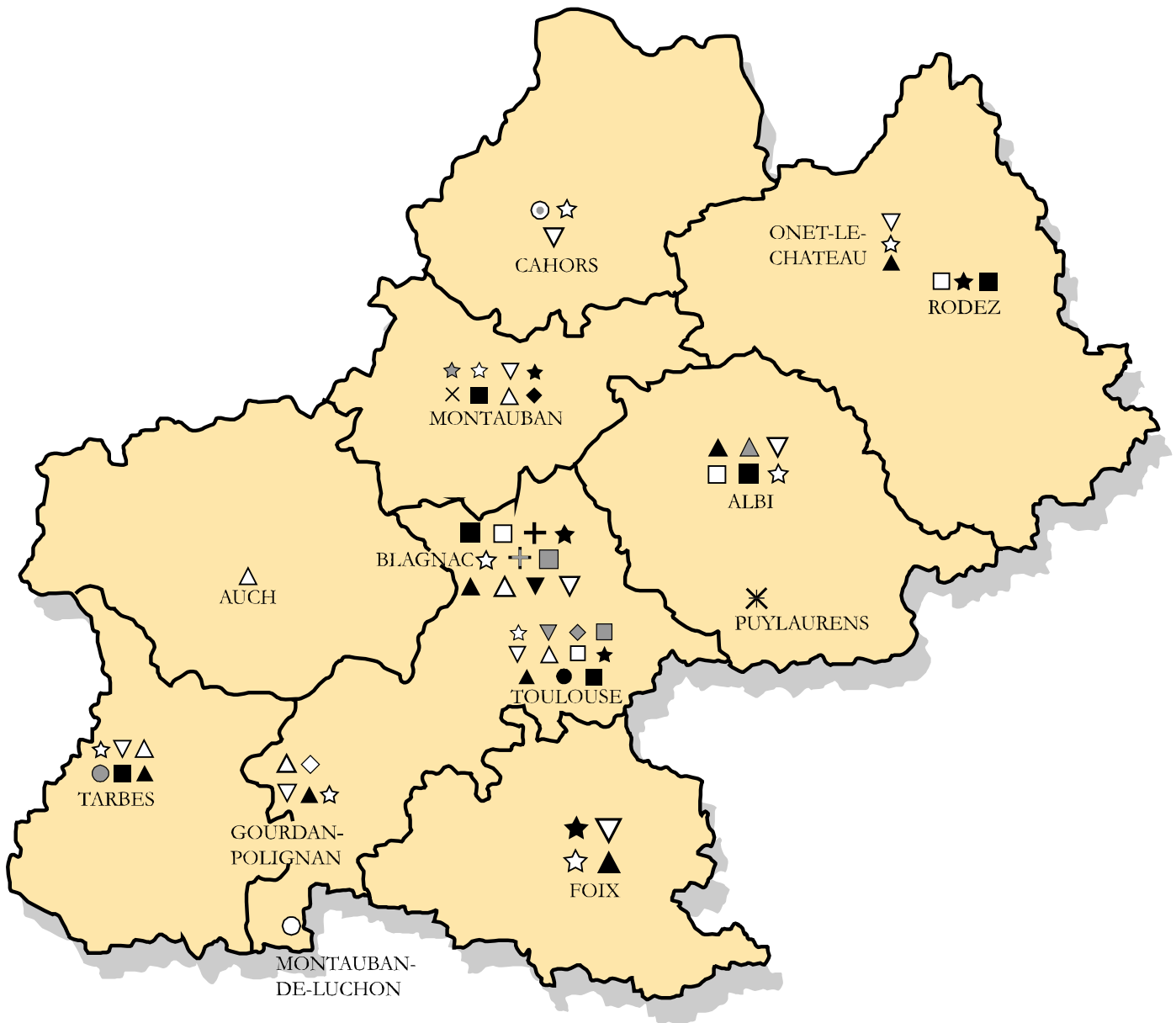
Ces 9 900 jeunes en formation initiale sont répartis sur tout le territoire régional dans plus d'une centaine d'établissements.

Offre de formation en voie scolaire dans le domaine du commerce en Midi-Pyrénées



- Bac Pro Ag Technicien conseil vente de produits alimentaires et qualité
- Bac Pro Commerce
- ◆ Bac Pro Services accueil assistance conseil
- ▲ Bac Pro Vente (prospection - négociation - suivi de clientèle)
- ▼ Bac Techno STT Action et communication commerciales
- ★ BFP Vente - action marchande
- BTS Négociation et relation client
- BTS Commerce international
- ◇ BTS Management des unités commerciales
- △ BTS Technico-commercial option : génie électrique et mécanique
- ▽ BTS Ventes et productions touristiques
- ☆ CAP Employé de commerce multi-spécialités
- CAP Employé de vente spécialisé option A : produits alimentaires
- CAP Employé de vente spécialisé option B : produits d'équipement courant
- ◆ CAP Fleuriste
- ▲ DUT Techniques de commercialisation
- ▽ Licence Pro Commerce option acheteur industriel
- ☆ Licence Pro Commerce option management et gestion de rayon
- † Maîtrise (IUP) Commerce et vente
- ✱ MC Vendeur de produits multimédia

Offre de formation par apprentissage dans le domaine du commerce en Midi-Pyrénées



- Bac Pro Commerce
- Bac Pro Services accueil assistance conseil
- ◆ Bac Pro Vente (prospection - négociation - suivi de clientèle)
- ▲ BEP Vente - action marchande
- ▼ BP Fleuriste
- ★ BTS Négociation et relation client
- BTS Management des unités commerciales
- BTS Technico-commercial option bois et dérivés
- ◇ BTS Technico-commercial option matériaux du bâtiment
- △ CAP Employé de commerce multi-spécialités
- ▽ CAP Employé de vente spécialisé option A : produits alimentaires
- ☆ CAP Employé de vente spécialisé option B : produits d'équipement courant
- CAP Fleuriste
- CAP Vendeur-magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles
- ◆ DEUST Délégué médical
- △ DUT Techniques de commercialisation
- ▽ Licence pro Commerce et distribution
- ☆ Licence pro Commerce option acheteur industriel
- + MC Assistance, conseil, vente à distance
- + MC Vendeur spécialisé en alimentation
- × Titre homologué Chef de rayon grande distribution
- * Titre homologué Responsable de rayon de grande surface
- Titre homologué Technicien des forces de vente

**Taux d'attractivité (nombre de demandes pour 100 places offertes) par département
pour les scolaires des établissements publics uniquement**

	Ariège	Aveyron	Haute-Garonne	Gers	Lot	Hautes-Pyrénées	Tarn	Tarn-et-Garonne	Midi-Pyrénées
Niveau 5	186	113	167	152	150	120	147	148	151
CAP EMPLOYE DE COMMERCE MULTISPECIALITES	175	107	433		113		100		182
CAP FLEURISTE			187			159			172
BEP VENTE - ACTION MARCHANDE	194	114	155	152	166	114	153	148	147
Niveau 4	163	148	231	68	125	158	135	171	163
BAC PRO COMMERCE	163	100	253	138	91	197	151	171	179
BAC PRO SERVICES ACCUEIL ASSISTANCE CONSEIL		206	294	44	189	83	106		154
BAC PRO VENTE (PROSPECT ^o -NEGOCIAT ^o - SUIVI CLIENT)		200	164	28			100		122
Niveau 3	126	142	448	211	96	219	171	289	296
BTS VENTES ET PRODUCTIONS TOURISTIQUES			440						440
BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES	126	157	503	211		207	199	289	281
BTS COMMERCE INTERNATIONAL			469		60	166			338
BTS NEGOCIATION ET RELATION CLIENT		111	185		133	67	104		143
BTS TECHNICO-COMMERCIAL OPT ^o : GENIE ELEC.& MECA.			408				237		313
DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION			593		94	263			377
Total	163	133	316	127	114	178	153	183	217

Les formations de l'Education nationale du domaine du commerce attirent les jeunes car elles recueillent deux fois plus de demandes que de places.

La formation continue

Chaque année, le Conseil Régional Midi-Pyrénées élabore un programme régional des formations professionnelles qui se décline en quatre programmes distincts avec des objectifs et des publics spécifiques :

- Préparation à l'emploi ;
- Actions de qualification ;
- Maintien et développement d'activité ;
- Formation à distance.

Ainsi, plusieurs actions de formations du programme actions de qualification (premier semestre 2005) sont proposées.

● Aveyron

CRTPN à Millau : 05 65 59 59 90

Qualification aux métiers de la vente d'articles de sport

Niveau d'entrée : 5

Durée : 600 h.

● Haute-Garonne

EGB FORMATION à Toulouse : 05 61 63 51 51

Chèque télévente / téléconseil

Niveau d'entrée : Pas de niveau requis

Durée : 140 h.

IFCDIS à Toulouse : 05 62 14 45 67

Qualification aux métiers de la grande distribution

Niveau d'entrée : 5

Durée : 595 h.

● Haute-Garonne

MEDIAL CONSEIL à Toulouse : 05 61 59 17 18

Assistant commercial

Niveau d'entrée : 3

Durée : 590 h.

GEMS à Balma : 05 62 57 65 76

Visiteur médical

Niveau d'entrée : 3

Durée : 750 h.

IPC à Balma : 05 62 57 65 29

Technicien supérieur du commerce spécialisation informatique

Niveau d'entrée : 3

Durée : 1200 h.

● Gers

IFCDIS à Auch : 05 62 14 45 67

Employé commercial

Niveau d'entrée : 5

Durée : 595 h.

CCI DU GERS à Auch : 05 62 61 62 61

Vente/représentation – technico-commercial

Niveau d'entrée : 4

Durée : 595 h.

● Lot

CCI DU LOT à Cahors : 05 65 20 35 05

Assistant commercial

Niveau d'entrée : 4

Durée : 600 h.

CCI DU LOT à Cahors : 05 65 20 35 05

Technico-commercial

Niveau d'entrée : 4

Durée : 600 h.

● **Tarn**

FORMAS à Mazamet : 05 63 98 94 42

Employé commercial

Niveau d'entrée : 5

Durée : 609 h.

GRETA DU TARN à Albi : 05 63 48 13 60

Chèque télévente / téléconseil

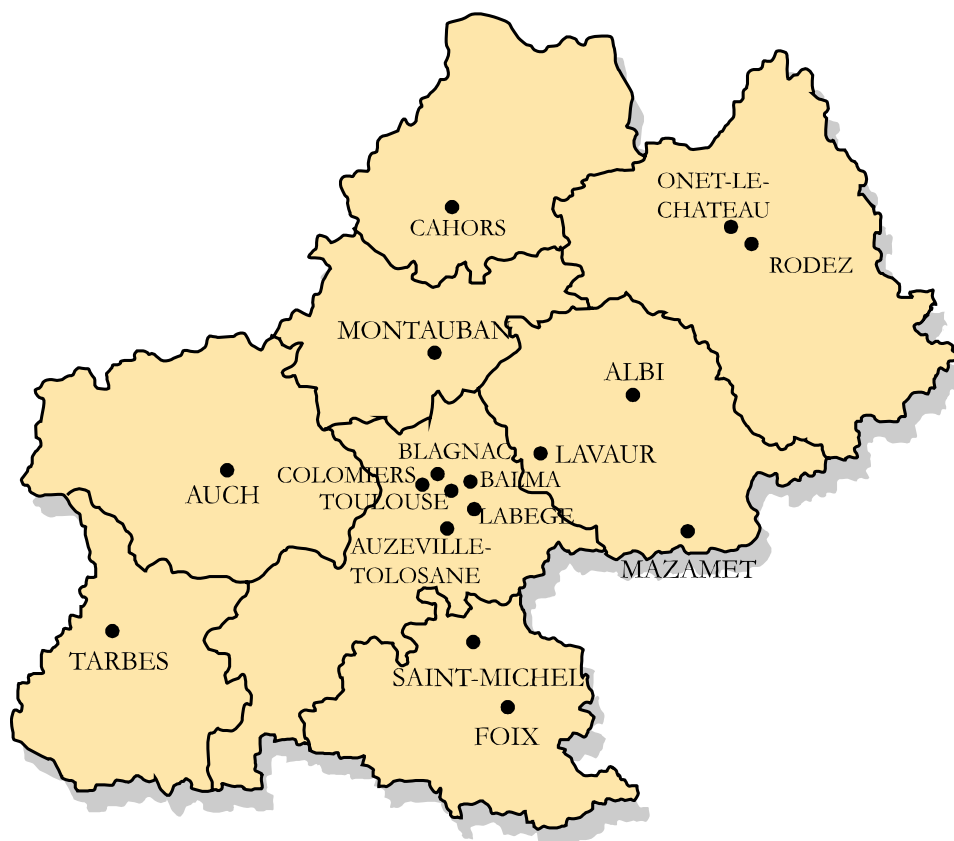
Niveau d'entrée : Pas de niveau requis

Durée : 140 h.

En 2003, un peu plus de 1 100 personnes ont suivi une formation professionnelle continue financée sur fonds publics relative au domaine du commerce. Ces formations sont essentiellement suivies par des personnes de plus de 26 ans (61 %) et concernent des formations de plus de 300 heures (90 %).

En 2003, le Conseil Régional Midi-Pyrénées a financé presque la moitié de ces stagiaires (47 %), l'Assédic 45 % et le reste a été pris en charge par l' Afpa et le Fongécif.

Localisation des organismes ayant proposé des actions dans le domaine du commerce en formation continue en 2003



Une vingtaine de localités différentes, réparties sur tout le territoire régional, ont accueilli en 2003 ces quelques 1 100 stagiaires. Ces lieux disposent d'un ou plusieurs organismes de formation.

Les résultats aux examens

Taux de réussite par diplôme relevant du domaine du commerce et de la distribution

Diplôme	Présentés	Reçus	Taux de réussite
Niveau 5	1 762	1 551	88 %
CAP EMPLOYE DE COMMERCE MULTISPECIALITES	80	73	91 %
CAP EMPLOYE DE VENTE SPECIALISE OPTION A : PRODUITS ALIMENTAIRES	141	119	84 %
CAP EMPLOYE DE VENTE SPECIALISE OPTION B : PRODUITS D'EQUIPEMENT COURANT	178	152	85 %
CAP VENDEUR-MAGASINIER EN PIECES DE RECHANGE ET EQUIPEMENTS AUTOMOBILES	7	7	100 %
CAP FLEURISTE	106	95	90 %
BEP VENTE - ACTION MARCHANDE	1 155	1 048	91 %
MC VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION	4	4	100 %
MC EMPLOYE DE PHARMACIE	91	53	58 %
Niveau 4	2 773	2 326	84 %
BP FLEURISTE	30	25	8 %
BAC PRO VENTE (PROSPECTION - NEGOCIATION - SUIVI DE CLIENTELE)	125	113	90 %
BAC PRO COMMERCE	645	526	82 %
BAC PRO SERVICES ACCUEIL ASSISTANCE CONSEIL	85	77	91 %
BAC TECHNO STT ACTION ET COMMUNICATION COMMERCIALES	1 863	1 563	84 %
MC ASSISTANCE, CONSEIL, VENTE A DISTANCE	19	16	84 %
MC VENTE PRODUITS MULTIMEDIA	6	6	100 %
Niveau 3	1 757	1 168	66 %
BTS TECHNICO-COMMERCIAL OPTION : BOIS DERIVES	9	2	22 %
BTS TECHNICO-COMMERCIAL OPTION : GENIE ELECTRIQUE ET MECANIQUE	50	37	74 %
BTS COMMERCE INTERNATIONAL	163	119	73 %
BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES	947	617	65 %
BTS NEGOCIATION ET RELATION CLIENT	401	280	70 %
BTS VENTES ET PRODUCTIONS TOURISTIQUES	187	113	60 %
TOTAL	6 292	5 045	80 %

Quelles que soient les méthodes de préparation (voie scolaire, apprentissage, formation continue, initiative individuelle), les taux de réussite aux examens des diplômes relatifs au domaine du commerce sont élevés. Ces résultats varient selon le niveau de formation et sont d'autant plus faibles que celui-ci est élevé.

5. SOURCES D'INFORMATION

Vous trouverez auprès de ces structures, des informations disponibles en ligne ou par courrier sur les différentes thématiques traitées dans ce dossier.

VENTE

● **Chambre syndicale nationale des forces de vente, VRP et commerciaux (CSN) et Conseil national des forces de vente**
2 rue d'Hauteville - 75010 Paris
Tél. 01 48 24 07 59
www.csn.fr

● **Institut français du merchandising (IFM)**
La Grande Arche, pilier Nord - 92044 Paris La Défense
Tél. 01 49 06 49 10
www.ifm.asso.fr

VENTE PRODUITS ALIMENTAIRES

● **Fédération nationale de l'épicerie**
5 rue des Reculettes - 75013 Paris
Tél. 01 44 90 88 44
www.fnede.com

● **Syndicat de l'épicerie et de l'alimentation générale**
12 rue du Renard - 75004 Paris
Tél. 01 42 72 25 51

VENTE SPECIALISEE

● **Association française des centres de relation clientèle (AFRC)**
42-46 rue Riolan - 80000 Amiens
Tél. 08 26 80 58 01
www.afrc.org

● **Fédération nationale des fleuristes de France (FNFF)**
33 rue du Pont-neuf - 75001 Paris
Tél. 01 42 33 46 33

● **Confédération générale de l'alimentation en détail (CGAD)**
15 rue de Rome - 75008 Paris
Tél. 01 44 90 88 44
www.cgad.fr

● **Syndicat national du marketing téléphonique, des centres d'appels et des médias électroniques (SMT)**
26 rue des Rigoles - 75020 Paris
Tél. 08 92 68 68 72
www.softel.fr/smt

● **Fédération des entreprises de vente à distance (FEVAD)**
60 rue de la Boétie - 75008 Paris
Tél. 01 42 56 38 86
www.fevad.com

COMMERCE - VENTE - DISTRIBUTION

● **Assemblée permanente des Chambres de commerce et d'industrie (APCCI)**
45 avenue d'Iéna - BP 3003 - 75773 Paris Cedex 16
Tél. : 01 40 69 37 00
www.cci.fr

● **Dirigeants commerciaux de France (DCF)**
1 villa George Sand - 75016 Paris
Tél. 01 45 25 11 44
www.dcf-france.com

● **Assemblée permanente des Chambre de métiers (APCM)**
12 avenue Marceau - 75008 Paris
Tél : 01 44 43 10 00
www.apcm.com

● **Fédération des entreprises du commerce et de la distribution (FCD)**
12 rue Euler - 75008 Paris
Tél. 01 44 43 99 00
www.fcd.asso.fr

● **Centre français du commerce extérieur**
10 avenue d'Iéna - 75783 Paris Cedex 16
Tél. 01 40 73 30 00
www.cfce.fr

● **Compagnie des dirigeants d'approvisionnement et acheteurs de France (CDAF)**
6 rue Paul Cézanne - 93364 Neuilly-Plaisance Cedex
Tél. 01 43 08 20 20
www.cdaf.asso.fr

● **Site du mensuel spécialisé Linéaires** - www.lineaires.com

ETUDES DE MARCHES - MARKETING ET PROJETS COMMERCIAUX

● **Association française du marketing (AFM)**
79 avenue de la République - 75543 Paris Cedex 11
www.afm-marketing.org

● **Association nationale du marketing**
Pôle universitaire Léonard de Vinci - 92916 Paris la Défense Cedex
Tél. 01 41 16 76 50
www.adetem.org

En téléchargement sur le site

www.cariforef-mp.asso.fr

Rubrique « Travaux et études »

Pour en savoir plus : rubrique « Point doc »,
dossier documentaire : « Le secteur du commerce ».

La collection « **Zoom sur...** » vous propose des indicateurs sur un secteur d'activité, un métier... en Midi-Pyrénées.

Déjà parus dans la collection en 2004 :
- le secteur de la plasturgie,
- l'industrie aéronautique et ses métiers.