

L'alternance dans les branches du commerce

Synthèse de l'étude

Juin 2021

LES GRANDS ENSEIGNEMENTS DE L'ÉTUDE

PANORAMA DE L'ALTERNANCE

Les grands enseignements de l'étude

UNE RÉUSSITE GLOBALE DANS LES BRANCHES DU COMMERCE

Une perception positive pour les entreprises, les alternants et les centres de formation

- L'alternance bénéficie d'une image satisfaisante pour ceux qui en bénéficient, notamment dans le secteur du commerce, et ce quel que soit le niveau de diplôme. Les niveaux CAP sont un peu plus réservés que les autres niveaux, puisque 7% des répondants ont une mauvaise image de l'alternance contre 1% sur l'ensemble des alternants.
- Les formations en alternance sont relativement demandées (78% sont remplies à plus de 70%), et les centres de formation sont suffisamment optimistes sur l'avenir pour envisager d'ouvrir d'autres formations en alternance dans le secteur du commerce (67% des OF/CFA)

APPRÉCIATION GLOBALE DE L'ALTERNANCE

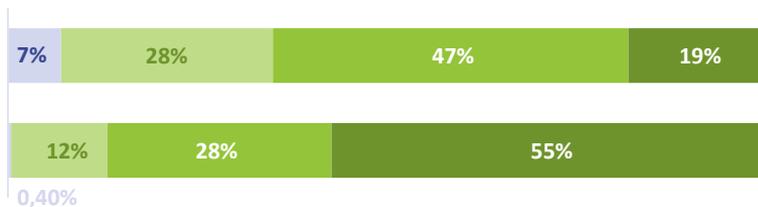
Source : Sondage KYU entreprises, et sondage
KYU Alternants et anciens alternants)



Entreprises
(660 répondants)



Alternants
(601 répondants)



■ Appréciation négative : très mauvaise, mauvaise et plutôt mauvaise

■ Appréciation plutôt bonne

■ Appréciation bonne

■ Appréciation très bonne

PANORAMA DE L'ALTERNANCE

Les grands enseignements de l'étude

UNE RÉUSSITE GLOBALE DANS LES BRANCHES DU COMMERCE

Un bon levier d'insertion

- L'alternance représente un bon levier d'insertion à tous les niveaux de diplômes, et permet aux entreprises de se constituer un vivier sur quelques métiers en tension :
 - 79% des alternants ont trouvé un premier poste en moins de 3 mois. Pour les niveaux CAP et Bac pro, ce sont même 57 % et 42% qui ont mis moins d'un mois.
 - 64% des entreprises recrutent au moins régulièrement leurs alternants



45 % des alternants restent plus de 2 ans dans l'entreprise qui les a recrutés

Source : Sondage KYU entreprises , 445 répondants

TYPE DE CONTRAT DU 1ER EMPLOI

Source : Sondage KYU alternants et anciens alternants, 210 répondants

63 % CDI

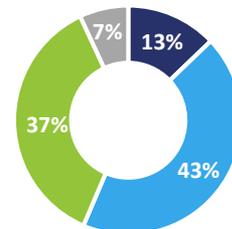
27 % CDD

6 % Intérim

RECRUTEMENT DES ALTERNANTS À L'ISSUE DE LEUR CONTRAT Source :

Sondage KYU entreprises , 488 répondants

- Systématiquement
- Régulièrement
- Rarement
- Jamais



PANORAMA DE L'ALTERNANCE

Les grands enseignements de l'étude

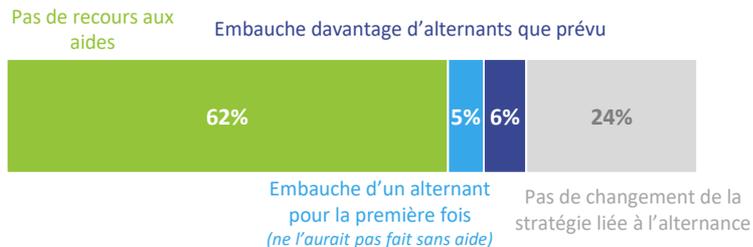
UNE RÉUSSITE GLOBALE DANS LES BRANCHES DU COMMERCE

Un dispositif qui a bien résisté à la crise sanitaire

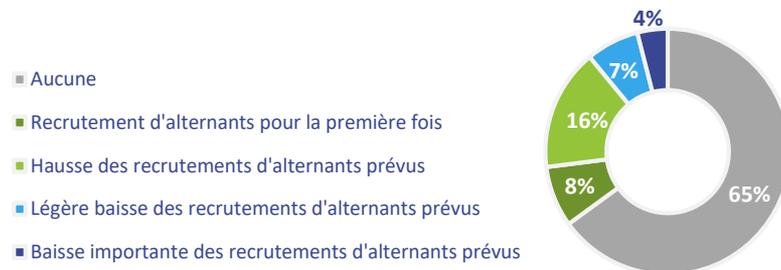
- Les aides exceptionnelles, ainsi que le faible coût des contrats ont permis le maintien des postes, voire des recrutements supplémentaires : 5% des entreprises interrogées ont pu se lancer dans l'alternance grâce à elles, et 6% ont augmenté leur recours à l'alternance.

INFLUENCE DES AIDES FINANCIÈRES POUR L'ALTERNANCE LIÉES À LA CRISE SANITAIRE

Source : Sondage KYU entreprises, 389 répondants



CONSÉQUENCES DE LA CRISE SUR LE RECOURS À L'ALTERNANCE PAR LES ENTREPRISES DANS LES 12 PROCHAINS MOIS



PANORAMA DE L'ALTERNANCE

Les grands enseignements de l'étude

UN DISPOSITIF UTILE ET EFFICACE, ESSENTIELLEMENT GUIDÉ PAR UN GRAND PRAGMATISME

Un levier financier très important

- Au-delà de l'envie de transmettre, le faible coût des contrats est un levier fondamental à la réussite de l'alternance (39% des entreprises le mentionnent). Les aides exceptionnelles suite à la crise sanitaire ont largement contribué au fort développement de l'alternance en 2020.
- Du côté des alternants, la rémunération est le premier levier du choix de ce dispositif (80% des alternants) – Cela se vérifie pour tous les niveaux de diplôme, à l'exception des CAP, pour qui la facilité d'insertion est l'élément majeur.

PRINCIPAUX AVANTAGES DE L'ALTERNANCE SELON...

Source : Sondage KYU entreprises,
664 répondants



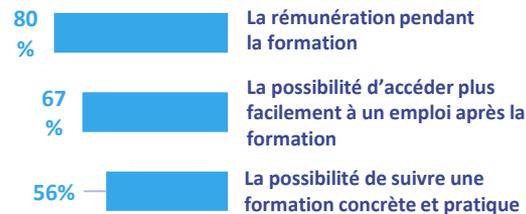
Les entreprises



Source : Sondage KYU alternants et anciens alternants, 627 répondants

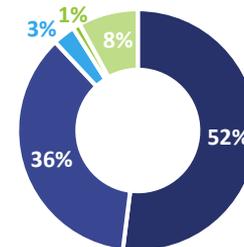


Les alternants



INFLUENCE DES INCITATIONS FINANCIÈRES EN GÉNÉRAL POUR L'ALTERNANCE

Source : Sondage KYU entreprises, 497 répondants



- Oui, tout à fait
- Oui, plutôt
- Non, plutôt pas
- Non, pas du tout
- Je n'ai pas d'avis sur la question

PANORAMA DE L'ALTERNANCE

Les grands enseignements de l'étude

UN DISPOSITIF UTILE ET EFFICACE, ESSENTIELLEMENT GUIDÉ PAR UN GRAND PRAGMATISME

Un dispositif concret, très apprécié à la fois des alternants et des entreprises

- Le côté opérationnel est souligné comme un point positif, et séduit un certain profil de jeunes, plus attirés par l'action ou désireux de s'insérer rapidement dans le monde du travail. 56% des alternants choisissent une formation en alternance pour la possibilité de suivre une formation concrète et pratique.



56% des alternants choisissent une formation en alternance pour la possibilité de suivre une formation concrète et pratique.

Source : Sondage KYU alternants et anciens alternants, 627 répondants



Un système plébiscité par un certain profil de jeunes

Les centres de formation mentionnent souvent le fait que les jeunes qui recherchent l'alternance **se sentent attirés par le fait de réaliser quelque chose**, et de ne pas « rester assis derrière un bureau ». Ils sont également rassurés par l'intégration en entreprise, qui leur donne le sentiment de gagner en expérience, et **soigner leur employabilité**.



C'est terrain. Ils vont apprendre à faire une commande, vérifier le bordereau de livraison, à organiser une réserve, à faire de l'étiquetage, à faire une vitrine... Plein de compétences très concrètes.

L'alternance leur permet de monter rapidement en compétences

C'est une bonne solution pour ceux qui n'aiment pas trop les cours théoriques : ils vont être plus en entreprise, sur le terrain et vont connaître le monde du travail.



PROPOSITIONS D' ACTIONS

PANORAMA DE L'ALTERNANCE

3 enjeux prioritaires

L'alternance fonctionne globalement bien pour les métiers du commerce, et certaines branches ont une vraie culture de cette modalité de formation. Les difficultés rencontrées par les entreprises des différentes branches restent relativement fréquentes et communes à beaucoup de secteurs qui la pratiquent.

Le développement de l'alternance au niveau de l'OPCO passera donc par des actions d'amélioration ciblées sur certains points précis, à même d'améliorer la fluidité des processus et l'efficacité du dispositif.

Faciliter l'accès à l'alternance, à la fois pour les entreprises et les alternants

.....

Les difficultés à trouver une entreprise ou un alternant ressortent parmi les premières mentionnées, notamment pour les formations les plus « techniques ». Les problématiques de maillage et de mobilités nécessitent un vrai travail de réflexion.

Améliorer l'efficacité et le « retour sur investissement » de l'alternance

.....

Trop d'entreprises ont encore des doutes sur l'efficacité du dispositif pour répondre à leurs problématiques de recrutement (métiers en tensions par exemple) y compris celles qui embauchent régulièrement des alternants.

Promouvoir l'alternance sur d'autres métiers clés à l'avenir

.....

L'alternance constitue une bonne opportunité d'intégrer et d'acculturer au secteur des jeunes préparant des diplômes importants pour le commerce de demain.

Au-delà des métiers « traditionnels » du commerce, les métiers du numérique/data deviennent clé, et plus globalement, l'intégration de ces compétences digitales aux métiers du commerce.

PANORAMA DE L'ALTERNANCE

3 enjeux prioritaires

Des solutions sont déjà en cours de mise en place, au niveau de l'Opcommerce et de l'Observatoire

Faciliter l'accès à l'alternance, à la fois pour les entreprises et les alternants

La CoBox Alternance

L'alternance a enfin sa boîte à outils !

Faites de l'alternance une réussite !

L'Opcommerce vous facilite l'alternance grâce à des conseils et outils pour répondre à tous vos besoins !

Découvrez la CoBox Alternance !



<https://www.lopcommerce.com/l-opcommerce/le-guide-de-l-alternance/la-box>

Commerce France Alternance

La plateforme qui répertorie près de 15 000 cursus organisés dans le cadre d'un contrat en alternance, partout en France dans le secteur du Commerce.

<https://cfa.lopcommerce.com>

Améliorer l'efficacité et le « retour sur investissement » de l'alternance

Observatoire de l'alternance

Un outil datavisualisation des données alternance de l'Opcommerce destiné à l'analyse et la mise à disposition de rapport

- La mesure de l'insertion professionnelle via les enquêtes de la DARES

Promouvoir l'alternance sur d'autres métiers clés à l'avenir

- Le site Walt Commerce, plateforme de promotion de l'alternance et des métiers du commerce

<https://walt-commerce.fr>

- Le projet du Portail prospective et son explorateur de l'alternance

Connaitre les tendances de recrutement en alternance, les métiers et formations, et pouvoir anticiper les évolutions

PANORAMA DE L'ALTERNANCE

Faciliter l'accès à l'alternance, à la fois pour les entreprises et les alternants – ACTIONS COMPLEMENTAIRES

1

AMÉLIORER LE MAILLAGE DU TERRITOIRE, PARTICULIÈREMENT SUR LES FORMATIONS SPÉCIFIQUES ET TECHNIQUES

Développer le distanciel

- Développer des partenariats avec les 13 campus connectés existants pour y intégrer suffisamment de formations orientées vers les métiers du commerce, et permettre de développer l'alternance dans les secteurs géographiques moins favorisés. <https://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr/cid141494/13-lieux-labellises-campus-connecte-a-la-rentree-2019-rapprocher-l-enseignement-superieur-de-tous-les-territoires.html>
- Accompagner les OF/CFA dans la mise en place du distanciel pour leurs alternants

Initier des partenariats avec d'autres centres de formation/d'autres branches

Certaines formations nécessitent des investissements/plateaux techniques que tous les OF/CFA ne peuvent pas proposer pour des raisons de moyens (cycle/ski, SAV, bijouterie...)

- Développer des partenariats avec des OF/CFA de l'automobile, de l'industrie, de l'immobilier... maillant mieux le territoire et possédant des infrastructures adaptées est une piste à explorer.
- Développer des CQPI (notamment sur le cycle ou la bijouterie).

Proposer des solutions de mobilité aux alternants

- Rédiger et diffuser un guide récapitulatif sur les aides à la mobilité pour les alternants (*mobili-jeunes, aides du conseil régional, CAF...*)
- Développer des conventions avec des bailleurs ou résidences universitaires, sur des territoires sensibles pour disposer de capacités d'accueil des alternants près des centres de formation, ou sur des territoires où de nombreuses entreprises d'accueil sont présentes.

PANORAMA DE L'ALTERNANCE

Améliorer l'efficacité et le « retour sur investissement » de l'alternance – ACTIONS COMPLEMENTAIRES

1 MIEUX ASSOCIER LES ENTREPRISES AU FONCTIONNEMENT DES CENTRES DE FORMATION

Développer les liens entreprises/centres de formation sur les cursus les plus stratégiques afin de limiter les incompréhensions, inadéquations, déceptions, et donc les ruptures, notamment sur les métiers techniques où la formation coûte plus cher.

- Encourager la participation des entreprises aux conseils d'administration des écoles
- Associer les entreprises à la conception et l'actualisation des référentiels et aux modalités pédagogiques...
- Encourager les jurys d'admission mixtes entreprises/formateurs

Aider les entreprises à identifier les bonnes écoles et à monter des partenariats en local sur les emplois clés

- Relier la cartographie des formations proposée par l'Opcommerce à une cartographie « métiers » (double entrée)

2 DÉVELOPPER ET VALORISER LA FORMATION DES TUTEURS

- Promouvoir la formation des tuteurs au niveau des branches par les moyens qui leur sembleront les plus adaptés
- Proposer des modules de formations ou d'information spécifiques et gratuits en e-learning, décomposées en plusieurs « blocs thématiques » pouvant être suivis en plusieurs fois et s'adaptant aux contraintes de temps et de disponibilité des tuteurs/maîtres d'apprentissage dans la plupart des structures. *Les actions d'information de la FDCF (Fédération des détaillants en chaussures de France) peuvent servir de modèle : sessions d'informations gratuites planifiées à l'avance sur des thématiques spécifiques.*

PANORAMA DE L'ALTERNANCE

Promouvoir l'alternance sur d'autres métiers et compétences clés pour l'avenir

1 DÉVELOPPER L'ATTRACTIVITÉ DU COMMERCE POUR LES MÉTIERS ET COMPÉTENCES DU FUTUR

Utiliser l'alternance comme un moyen pour développer le « commerce du futur »

L'alternance a fait ses preuves : c'est une modalité de formation qui fonctionne et qui plait aux entreprises et aux jeunes. Elles peut constituer en un moyen de développement à la fois pour les métiers « classiques » du commerce, mais aussi pour les métiers du « futur » parfois moins identifiés par les jeunes et les entreprises

1. Initier une stratégie de branche autour des formations au « commerce du futur » à partir de la cartographie des métiers de demain, notamment ceux de la data :
 - Reprendre le travail de cartographie et analyse des formations déjà entrepris, afin d'identifier les formations « ressources », et cerner les manques possibles, en matière de métiers ou de blocs de compétences.
 - Travailler sur une stratégie de certification interbranches sur des compétences data / numériques adaptées aux spécificités du commerce, par bloc de compétences ou par métiers (E-commerce, RFID, contrefaçon, blockchain et traçabilité...) Cela peut passer des créations de certifications (création de certification intersectorielles, exemple : CQPI) ou la révision/création de certifications existantes (CQP, TP ou de blocs de compétences spécifiques...).
 - Nouer des partenariats avec des écoles et des entreprises ou tout autre acteur institutionnel et communiquer sur la démarche auprès des jeunes pour qu'ils aient recours aux certifications identifiées.
2. Créer un événement annuel (en physique ou à distance) de type « Assises de l'alternance dans le commerce » qui viendra communiquer sur les actions menées sur les métiers du « commerce du futur » au cours de l'année.
 - Cet événement sera aussi l'occasion de communiquer sur de l'alternance en général dans le commerce et sur des d'éléments d'évolution prospective sur les métiers et les compétences pour les faire connaître de tous (jeunes, entreprises, centres de formation) via des actions de communication ciblée.

Merci de votre attention
