

Commerce et Distribution

FICHE BILAN N°3



CHIFFRES CLEFS ET CONTEXTE

Avec plus de 8700 entreprises, le commerce est en Martinique le 2^e secteur d'activité en valeur ajoutée après les services. 85% des entreprises commerciales ont moins de 10 salariés et concentrent 44% de l'emploi.

60% des établissements appartiennent au commerce de détail et 40% au commerce de gros.

On note après 2009 un tassement de l'activité et un recul de l'emploi (-6,3% dans le commerce de gros et -2,7% dans l'automobile).

ENJEUX DE COMPÉTITIVITÉ DES ENTREPRISES

3 défis majeurs :

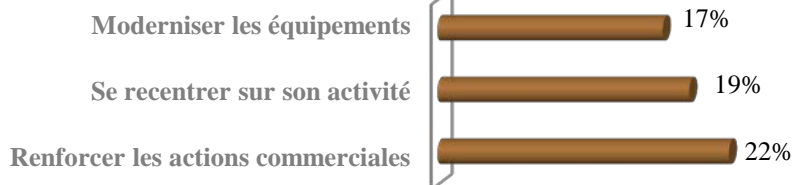
- L'e-commerce et le m-commerce.
- L'attractivité des prix.
- L'évolution des compétences internes.



3 Critères moteurs de changements :

- L'influence grandissante des TIC dans les comportements d'achats.
- Le resserrement des grandes enseignes commerciales.
- La gestion partagée des processus collaboratifs de prévision et d'approvisionnement entre Fournisseurs-Clients.

3 Priorités stratégiques:



ENJEUX DE COMPÉTENCES

Compétences techniques :

Spécialisation produits, accueil conseil dans les fonctions de ventes,

Compétences sociales et culturelles :

Maîtrise des TIC, efficacité, rigueur, méthodes, précision, aisance relationnelle, écoute, disponibilité, esprit d'entreprise, sens du management, diplomatie, langues étrangères.

Compétences marché :

Gestion des flux d'informations et de la logistique, maîtrise des actions commerciales et de vente, technicité en marketing.

Compétences managériales :

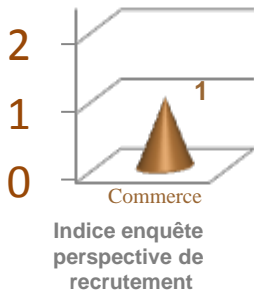
Gestion des ressources humaines, communication, organisation et planification, gestion des risques, gestion de la qualité.

Etude sur les compétences, la situation de l'emploi et la formation au sein des entreprises Martiniquaises

Fiche Commerce et Distribution

ENJEUX POUR L'EMPLOI

Actuellement 30% des entreprises sondées ont des postes non pourvus. Dans l'avenir les recrutements vont principalement se faire sur des poste d'exécution (65%), et d'encadrement de proximité (47%). Les recrutements envisagés se feront surtout en CDI (94%). Au delà de sa compétences métier (65%), c'est la dimension commerciale des candidats qui est principalement recherchée (53%)



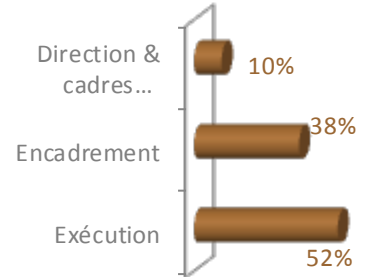
DEMANDES DE COMPETENCES EN :

- Compétences métier : 65%
- Dimension commerciale : 53%
- Création et communication : 24%
- Administration : 24%

METIERS PHARES :

Achat Logistique :	Commercial, Marketing, Gestion
Magasinier	Manager
gestionnaire de stocks & produits	chef produits
Responsable de dépôt	Commercial
Logisticien	Chef des ventes
Agent de transit déclarant en douane	Responsable marketing
Responsable Achats	Comptabilité, finances
technicien SAV	Gestion administrative
	Gestion relation clients
	Ressources humaines.

FONCTIONS CIBLES :

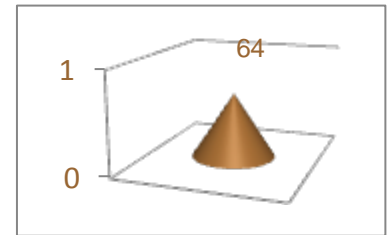


ENJEUX POUR LA FORMATION

Pour l'ensemble des entreprises dans le commerce ayant répondu à l'enquête, « la maîtrise des compétences de demain » et la formation sont les préoccupations majeures d'avenir.

Les évolutions actuelles (gestion des flux, traçage des produits, environnement, Internet, l'e-commerce, TIC...) du secteur génèrent des besoins rapide d'adaptation des personnels et des dirigeants des entreprises.

Ces besoins sont principalement pourvus par la formation interne (88%), la formation externe (38%), la promotion interne de collaborateurs (23%) et l'embauche (23%)



COMPÉTENCES SEUILS RECHERCHÉES

COMPÉTENCES SOCIALES RECHERCHÉES

Formations spécifiques au métier (77%)	Travail en équipe (63%)
Commercial, Vente, Marketing et Export (27%)	Efficacité (59%)
Management (23%)	Rigueur et méthode (59%)
Santé, Sécurité, Hygiène , risques (23%)	Autonomie (37%)

Les Fiches Bilans