COMMERCE - VENTE

Les défis du secteur

Économiques

- Hausse des coûts et pression sur les marges
- Concurrence des plateformes en ligne / E-commerce
- Évolution des attentes et comportements des consommateurs
- Maintient de l'activité et de la compétitivité des commerces

Environnementaux

- Gestion des déchets et des invendus
- Réduction du gaspillage
- Consommation des ressources et de l'énergie
- Optimisation du transport et de la logistique
- Éco-conception et démarche éco-responsable

Numériques

- Transformation numérique des activités
- Multiplication des canaux de vente
- Développement de l'Intelligence Artificielle
- Évolution des pratiques commerciales et du marketing
- Sécurisation des données clients / Cybersécurité

Socio-professionnels

- Difficulté de recrutement / Turn-over important
- Secteur d'insertion professionnelle mais manque d'attractivité des métiers
- Inadéquation entre les compétences des salariés et les besoins des entreprises
- Méconnaissance des perspectives professionnelles
- Ruptures dans les parcours de formation

Les pistes d'action

PROMOTION DES MÉTIERS

- Valoriser les métiers du secteur et les conditions d'exercice
- Mettre en avant les perspectives d'évolutions professionnelles
- Promouvoir les métiers auprès des publics, agir sur l'orientation
- Fidéliser les salariés

FORMATION ET COMPÉTENCES

- Adapter l'offre de formation aux besoins des entreprises
- Développer les compétences numériques et digitales
- Sécuriser les parcours de formation
- Renforcer le lien avec les entreprises et l'insertion professionnelle

INNOVATION ET DURABILITÉ

- Accompagner les entreprises dans leur transformation digitale
- Sensibiliser aux enjeux environnementaux
- Développer des pratiques sobres et responsables : économie circulaire, réduction des déchets, gestion des énergies...
- Renforcer la relation client
- Développer l'expérience client : individualisation de l'offre, personnalisation, réponse aux attentes des consommateurs

OREF GRAND EST