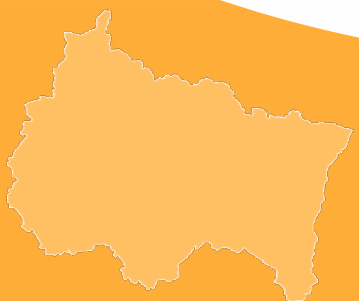
OREF GRAND EST

TABLEAU DE BORD SECTORIEL



COMMERCE VENTE



Crédit : Drobot Dean - Bodez Région Grand Est - Minerva studio - Odua Images - Drone First - Stadler Région Grand Est

Novembre 2026

Sommaire

- CHIFFRES CLÉS 3
- ÉTABLISSEMENTS ET EMPLOI SALARIÉ 4
  - Les établissements employeurs 4
  - L'emploi salarié 4
- CRÉATIONS ET DÉFAILLANCES D'ENTREPRISES 5
- DÉCLARATIONS PRÉALABLES À L'EMBAUCHE 6
- L'INTÉRIM 7
- LES PROFESSIONS SPÉCIFIQUES 8
  - Professions et emplois du secteur 8
  - Profil des actifs exerçant une profession spécifique dans le secteur 8
- LE MARCHÉ DU TRAVAIL 9
  - Les demandeurs d'emploi du secteur (Catégorie ABC) 9
  - Les offres d'emploi du secteur 10
- BESOINS DE MAIN-D'OEUVRE ET MÉTIERS EN TENSION 11
  - Besoins de main-d'oeuvre 11
  - Métiers en tension 12
- LA FORMATION PROFESSIONNELLE 13
  - La formation initiale 13
  - La formation continue 14
- GLOSSAIRE 15
- DÉFINITIONS 15
- PÉRIMÈTRES DE L'ÉTUDE 16

CHIFFRES CLÉS

160 635

Actifs exerçant une profession spécifique dans le secteur

58,2 %

Femmes parmi les actifs exerçant une profession spécifique dans le secteur

+10 359

Solde de créations/défaillances d'entreprises du secteur en 2025

50 390

Demandeurs d'emploi sur les métiers du secteur (au 31/12/25)

672 460

Offres d'emploi sur les métiers du secteur (en 2025)

31,3 %

Projets de recrutement sur les métiers du secteur jugés difficiles

-0,1

Tension moyenne sur les métiers du secteur

30 342

Jeunes en formation initiale (rentrée 2025)

824

Sessions de formation continue en 2025

ÉTABLISSEMENTS ET EMPLOI SALARIÉ

Les établissements employeurs

Source : Urssaf

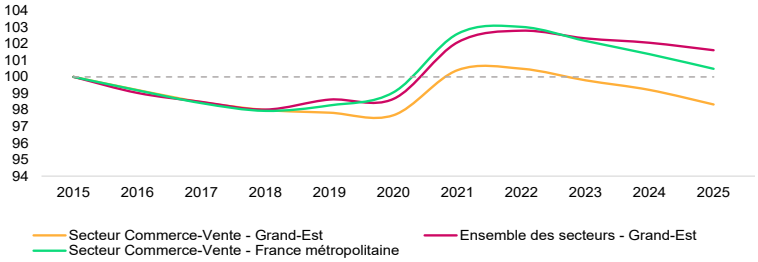
30 173 établissements employeurs en 2025

→ soit 22,6 % des établissements du secteur en France métropolitaine
→ soit 7,8 % des établissements du Grand Est tous secteurs confondus

-1,7 % d'établissements du commerce en 10 ans

→ +0,5 % d'établissements en 10 ans en Grand Est tous secteurs confondus
→ +1,6 % d'établissements du commerce en France métropolitaine en 10 ans

Évolution du nombre d'établissements depuis 2015 (base 100 en 2015)



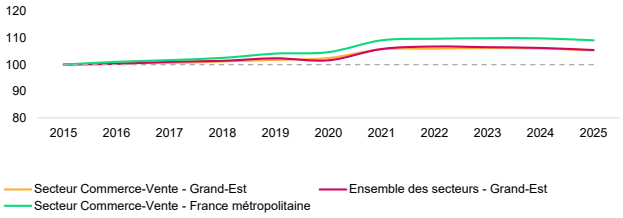
L'emploi salarié

Source : Urssaf

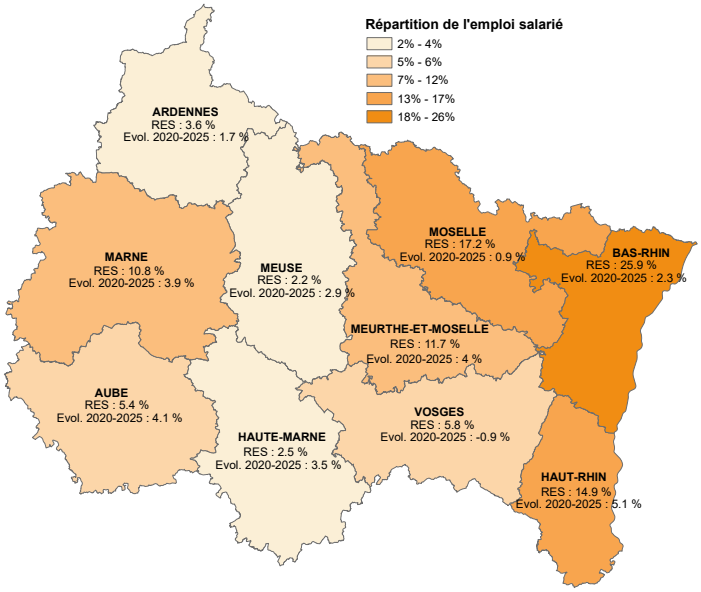
256 342 salariés du commerce en 2025 en Grand Est

→ soit 18 % des salariés du Grand Est tous secteurs confondus

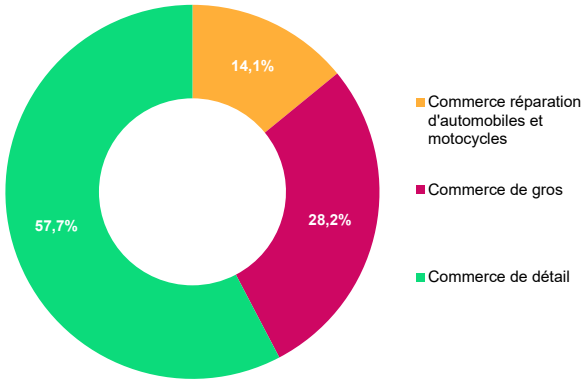
Évolution des effectifs salariés du commerce (base 100 en 2015)



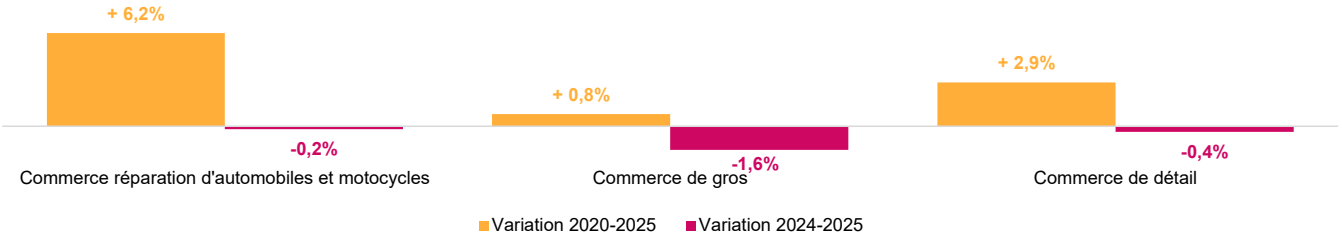
Répartition des salariés du commerce par département et évolution de 2020 à 2025



Répartition des salariés du Commerce par sous-secteur



Évolution des effectifs salariés du Commerce par sous-secteur

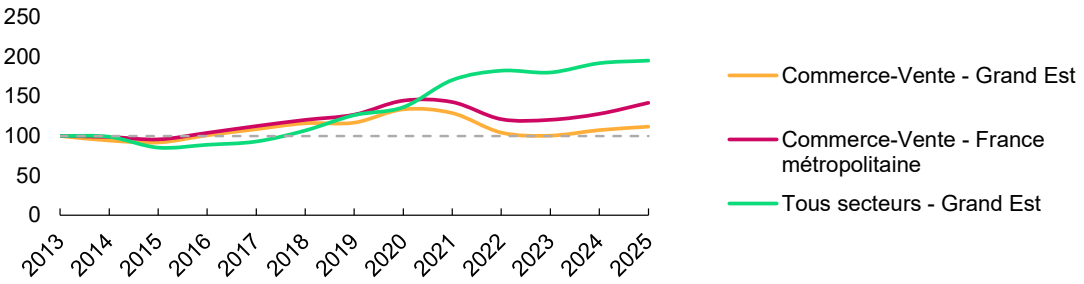


CRÉATIONS ET DÉFAILLANCES D'ENTREPRISES

11 295 créations d'entreprises en 2025

→ soit 16,6 % des créations d'entreprises du Grand Est tous secteurs confondus

Évolution du nombre de créations d'entreprises depuis 2013 (base 100 en 2013)

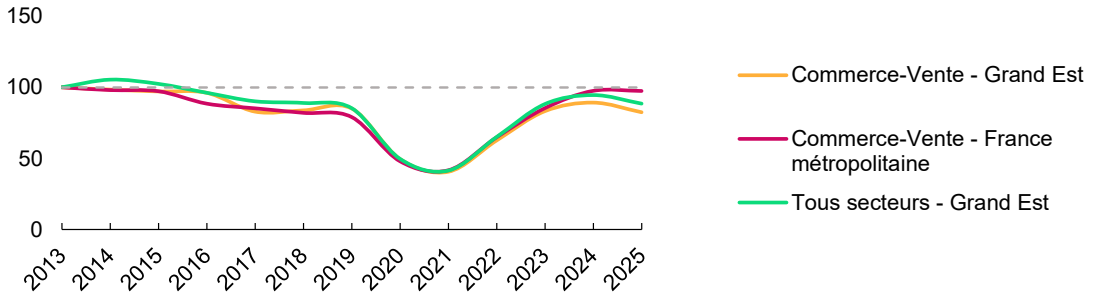


Source : Insee

936 défaillances d'entreprises en 2025

→ soit 23 % des défaillances d'entreprises du Grand Est tous secteurs confondus

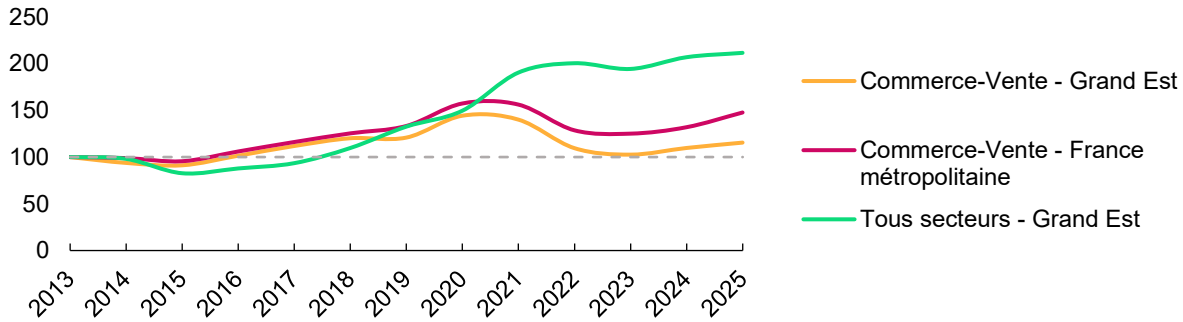
Évolution du nombre de défaillances d'entreprises depuis 2013 (base 100 en 2013)



Source : Banque de France

+ 10 359 en solde créations/défaillances d'entreprises en 2025

Évolution du nombre de la balance création/défaillance d'entreprises depuis 2013 (base 100 en 2013)



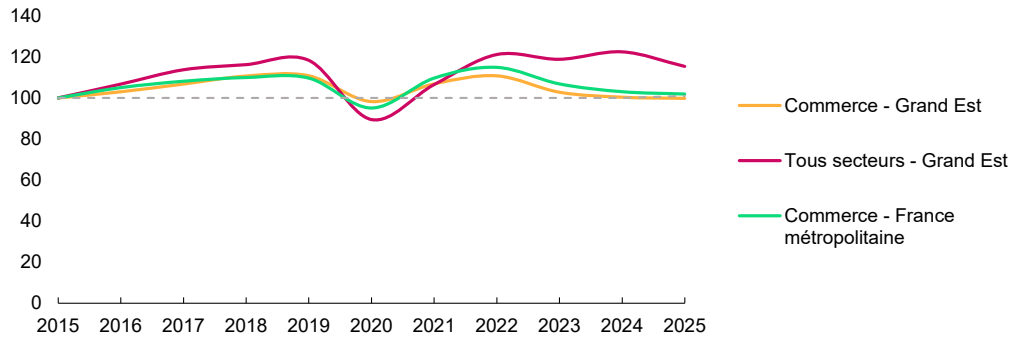
Source : Insee/Banque de France

DÉCLARATIONS PRÉALABLES À L'EMBAUCHE

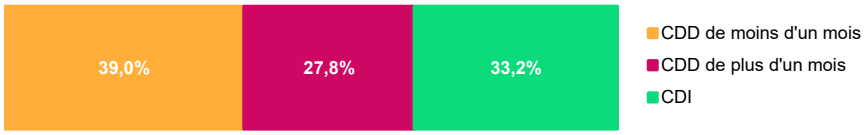
Source : Urssaf

161 602 déclarations préalables à l'embauche en 2025
→ soit 11,1 % des DPAE du Grand Est tous secteurs confondus

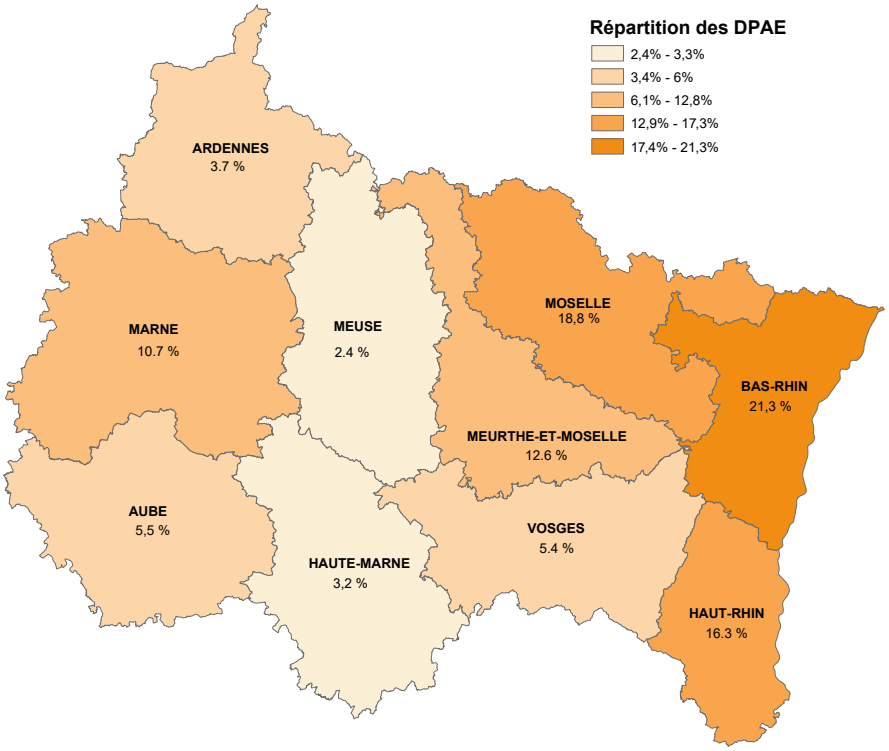
Évolution des déclarations préalables à l'embauche
(base 100 en 2015)



Répartition des déclarations préalables à l'embauche selon le type de contrat



Répartition des déclarations préalables à l'embauche par département



L'INTÉRIM

Source : Dreets Grand Est

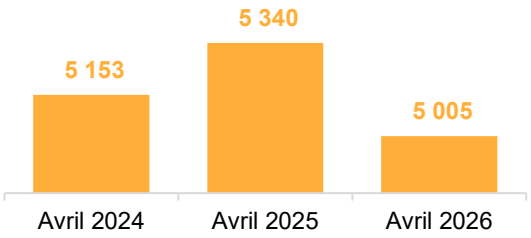
5 005 intérimaires en fin de mois en avril 2026

→ soit 8,7 % des intérimaires en fin de mois du Grand Est tous secteurs confondus

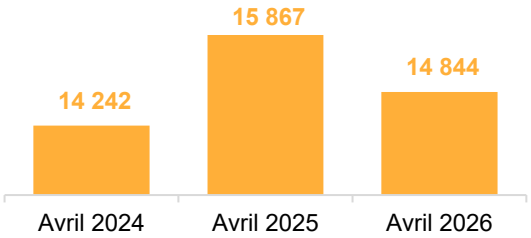
14 844 contrats d'intérim conclus en avril 2026

→ soit 12,2 % des contrats d'intérim du Grand Est tous secteurs confondus

Évolution du nombre d'intérimaires en fin de mois



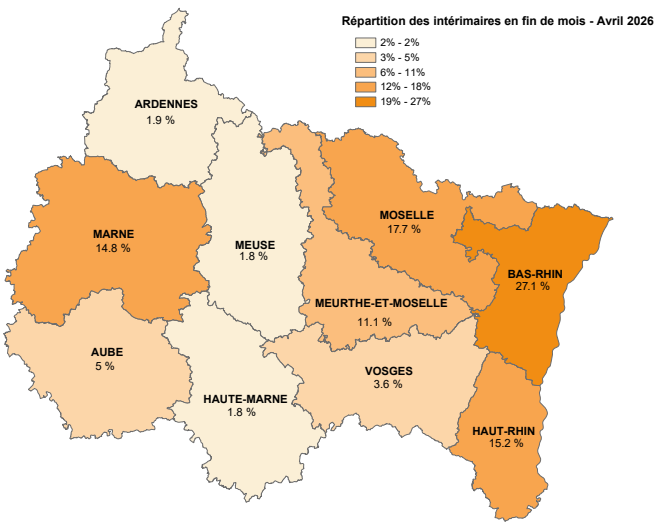
Évolution du nombre de contrats d'intérim conclus



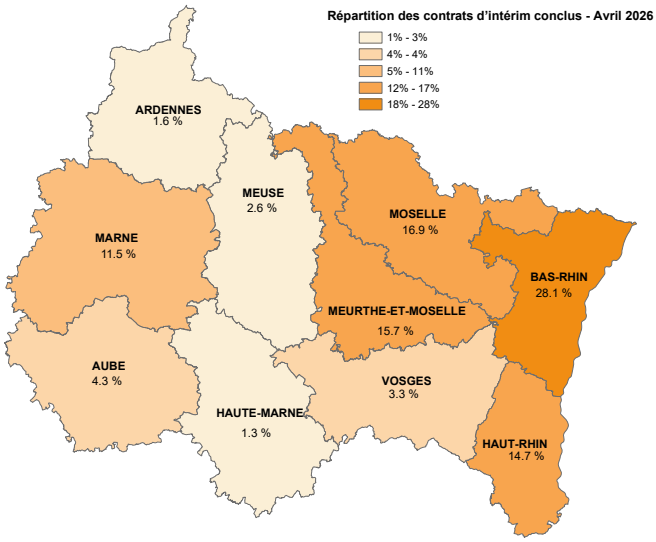
Évolution du nombre d'intérimaires en fin de mois et de contrats d'intérim conclus

		Évolution sur 1 mois	Évolution sur 3 mois	Évolution sur 1 an
Intérimaires en fin de mois	Commerce - Grand Est	1%	0,3%	-6,3%
	Tous secteurs - Grand Est	-0,2%	-0,5%	-0,1%
	Commerce - France métropolitaine	-0,7%	-0,4%	-1,8%
Contrats d'intérims conclus	Commerce - Grand Est	-3,2%	-0,9%	-6,4%
	Tous secteurs - Grand Est	-0,3%	-1,6%	1,5%
	Commerce - France métropolitaine	0,1%	3,6%	2%

Répartition des intérimaires en fin de mois en avril 2026 par département



Répartition des contrats d'intérim conclus en avril 2026 par département



Les données sont disponibles au niveau NAF38. Ne sont donc considérés ici que les emplois intérimaires correspondant au niveau «Commerce».

LES PROFESSIONS SPÉCIFIQUES

Professions et emplois du secteur



Profil des actifs exerçant une profession spécifique dans le secteur

Source : Insee - RP, 2023

160 635 actifs

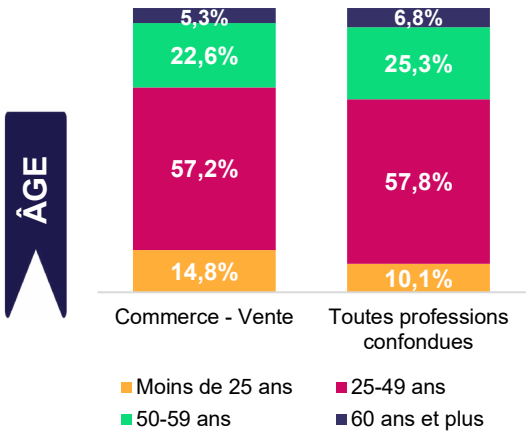
58,2 % de femmes
→ 47,8 % toutes professions et tous secteurs confondus

19,6 % de temps partiel
→ 16,5 % toutes professions et tous secteurs confondus

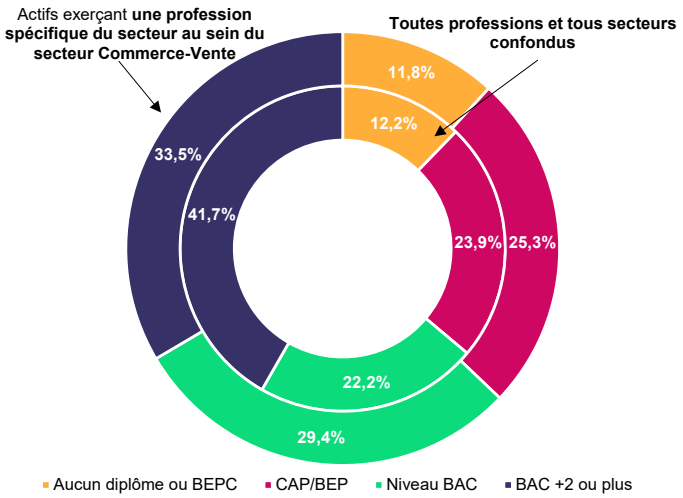
78,5 % avec un emploi pérenne de type CDI
→ 75,9 % toutes professions et tous secteurs confondus

12 % non salariés/indépendants
→ 10,6 % toutes professions et tous secteurs confondus

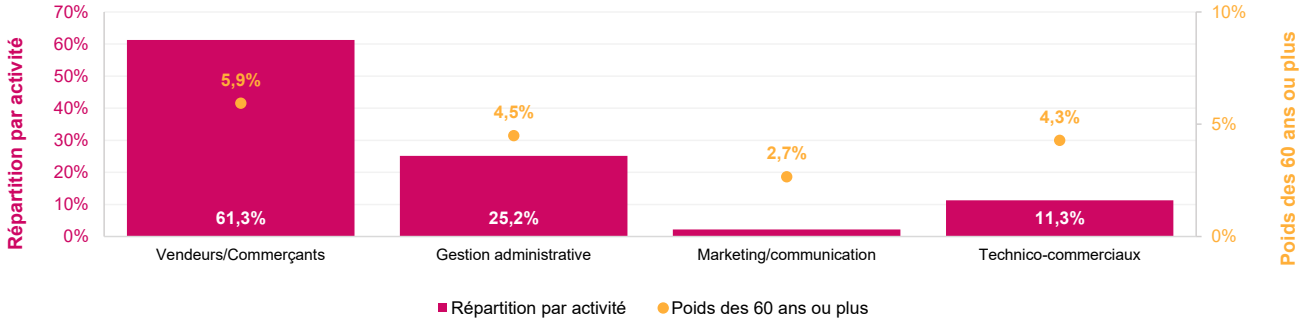
Répartition des actifs par âge



Répartition des actifs selon le niveau de diplôme



Répartition des actifs selon l'activité et l'âge



LE MARCHÉ DU TRAVAIL

Les demandeurs d'emploi du secteur (Catégorie ABC)

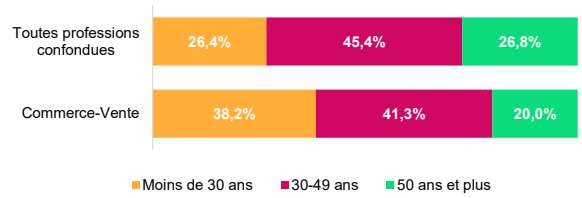
Source : France Travail

50 390 demandeurs d'emploi au 31/12/25
→ 127, % de l'ensemble des demandeurs d'emploi du Grand Est

64,2 % de femmes
→ 48,4 % tous métiers confondus

44,1 % inscrits depuis plus d'un an
→ 47,6 % tous métiers confondus

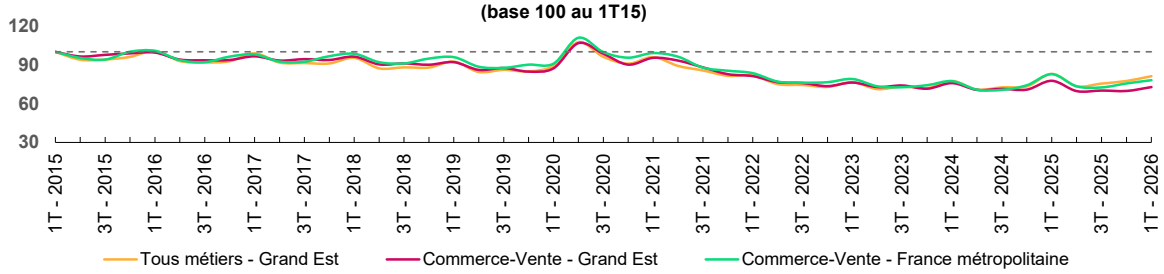
ÂGE



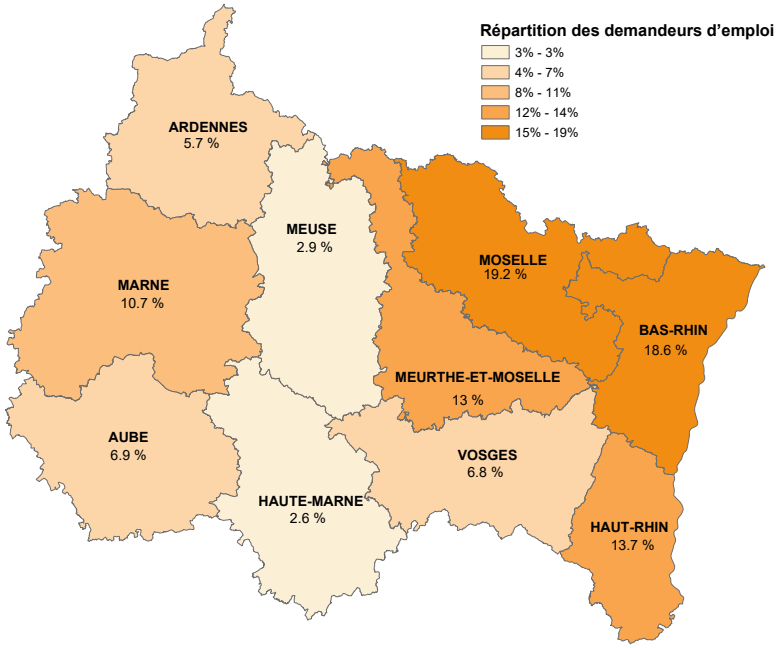
Top 10 des principaux métiers recherchés



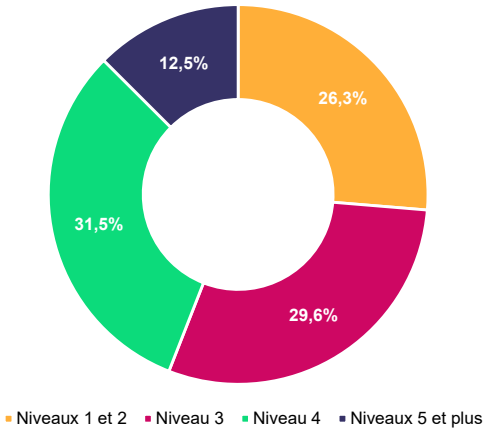
Évolution des demandeurs d'emploi par trimestre
(base 100 au 1T15)



Répartition des demandeurs d'emploi du secteur par département



Répartition des demandeurs d'emploi du secteur par niveau de diplôme



Les offres d'emploi du secteur

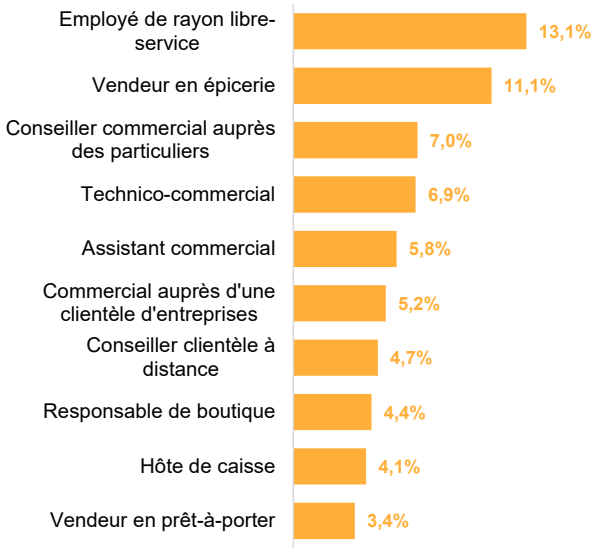
Source : France Travail

672 460 offres d'emploi diffusées par France Travail en 2025
→ 11,4 % toutes offres confondues en Grand Est

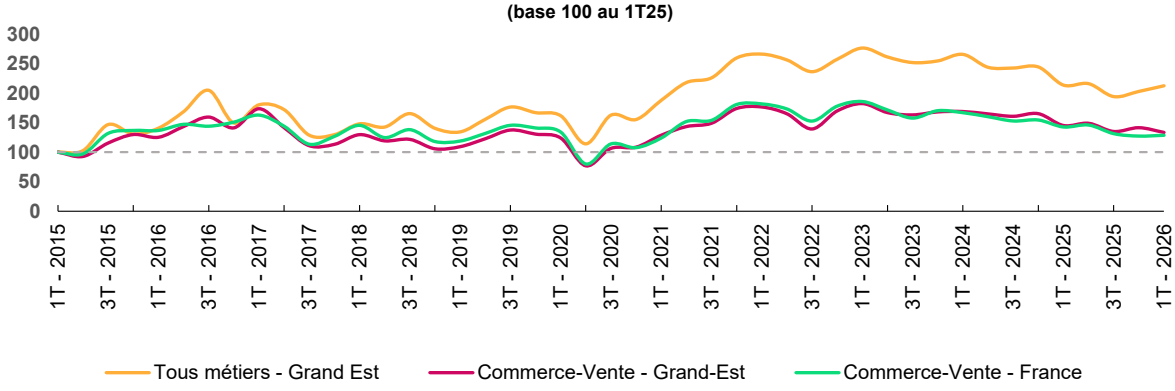
33,3 % des offres diffusées sont collectées par France Travail

10,8 % de contrats spécifiques (intérim, intermittent, saisonnier)

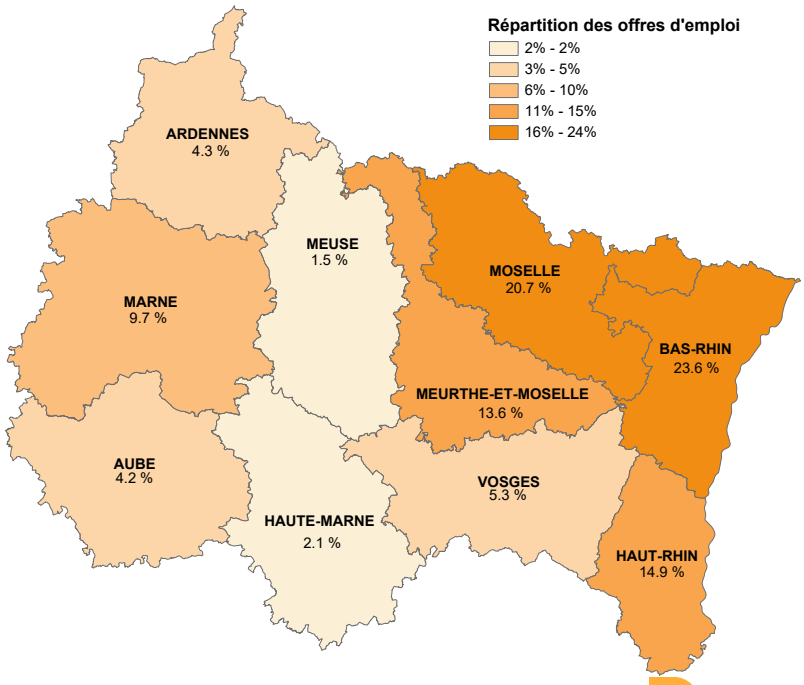
Top 10 des principaux métiers recherchés



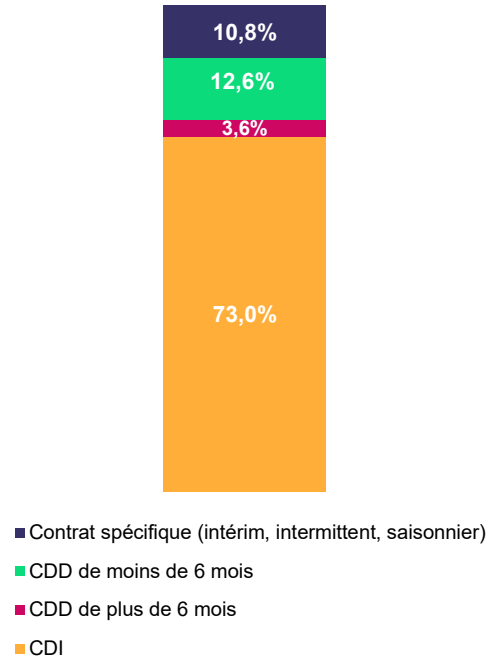
Évolution des offres d'emploi par trimestre
(base 100 au 1T25)



Répartition des offres d'emploi du secteur par département



Répartition des offres d'emploi du secteur par type de contrat



BESOINS DE MAIN-D'OEUVRE ET MÉTIERS EN TENSION

Besoins de main-d'oeuvre

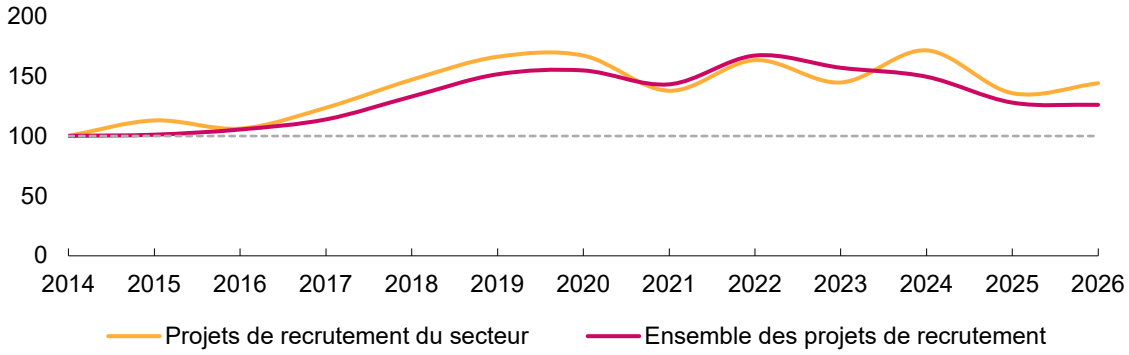
Source : France Travail

17 240 projets de recrutement en 2026
→ 10,6 % des projets de recrutement tous secteurs confondus en Grand Est

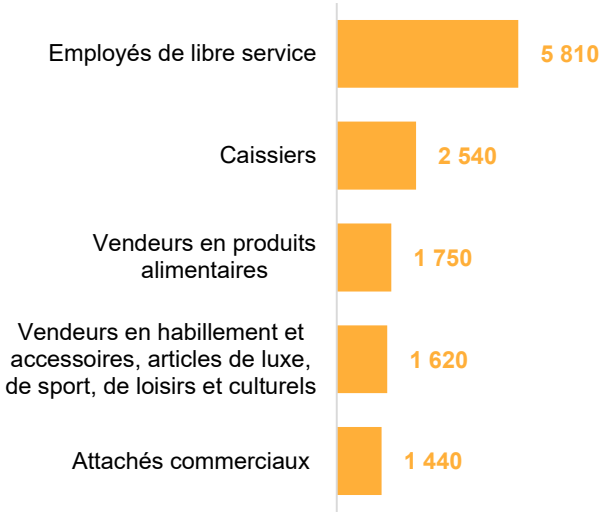
31,3 % des projets de recrutement du secteur sont jugés difficiles
→ 46,2 % pour l'ensemble des projets de recrutement tous secteurs confondus en Grand Est

26,2 % des projets de recrutement concernent des emplois saisonniers
→ 34,5 % pour l'ensemble des projets de recrutement tous secteurs confondus en Grand Est

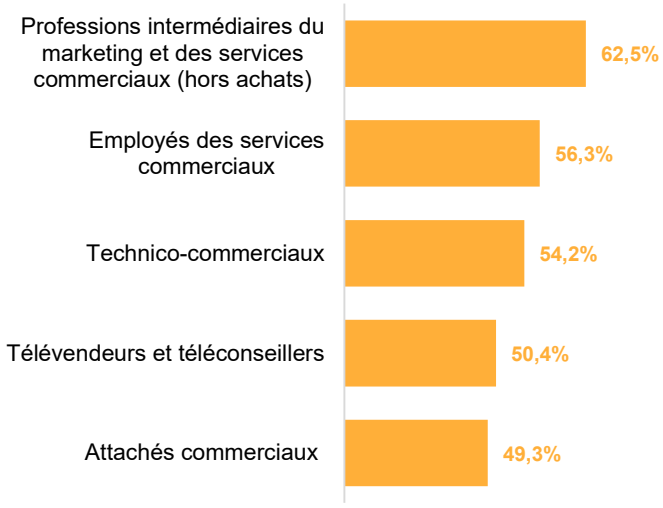
Évolution du nombre de projets de recrutement depuis 2014
(base 100 en 2014)



Top 5 des projets de recrutement selon le métier



Top 5 des projets de recrutement jugés difficiles

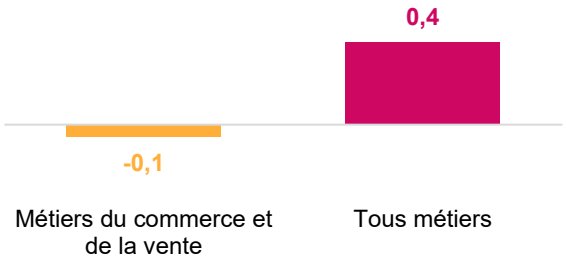


Métiers en tension

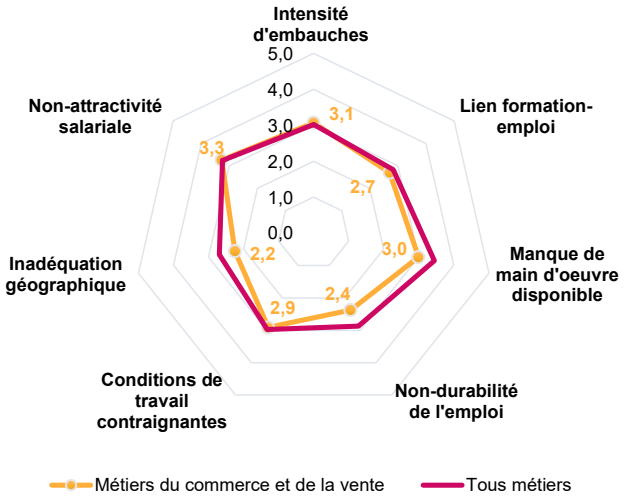
Source : Dares, France Travail, Métiers en tension 2024

La Dares et France Travail ont mis au point une méthode permettant d'attribuer à chaque métier (FAP) une valeur traduisant le degré de tension dont il fait l'objet sur le marché du travail. Par construction (formule de calcul), un métier en tension est un métier pour lequel un grand nombre d'offres d'emploi est publié, qui enregistre un faible taux de sortie des demandeurs d'emploi et/ou pour lequel les recruteurs anticipent des difficultés à recruter. Un métier est jugé en tension lorsque sa valeur est supérieure à 0,5.

Tension moyenne pondérée à l'emploi



Facteurs de risques explicatifs de la tension



Top 5 des métiers en tension du secteur avec graduation des facteurs de risque

	Professions intermédiaires commerciales des achats	Employés et professions intermédiaires de l'immobilier	Technico-commerciaux	Attachés commerciaux	Représentants auprès des particuliers
Tension	*1,6*	*1,4*	*0,8*	*0,5*	*0,4*
Intensité d'embauches	1	5	3	4	4
Lien formation-emploi	3	3	3	3	3
Manque de main-d'oeuvre disponible	5	4	4	4	4
Non-durabilité de l'emploi	1	2	1	1	1
Conditions de travail contraignantes	1	2	1	2	2
Inadéquation géographique	3	2	3	3	5
Non-attractivité salariale	3	4	1	1	2

Lecture : Le métier « Professions intermédiaires commerciales des achats » enregistre une tension de 1,6. Les facteurs de risque qui expliquent cette tension concernent notamment l'intensité d'embauche,le manque de main-d'oeuvre ou encore la non attractivité salariale.
Note : La note de tension pour chacun des facteurs de risque explicatif va de 1 à 5 où 5 est la plus forte tension.

LA FORMATION PROFESSIONNELLE

La formation initiale

Source : MEN - Depp - Rectorats des académies du Grand Est

30 342 jeunes en formation initiale

15 834 en voie scolaire
→ 7,7 % des élèves en Grand Est
→ 34 % en année terminale de formation

14 508 en apprentissage
→ 19,6 % des élèves en Grand Est
→ 37 % en année terminale de formation

Effectifs à la rentrée 2025

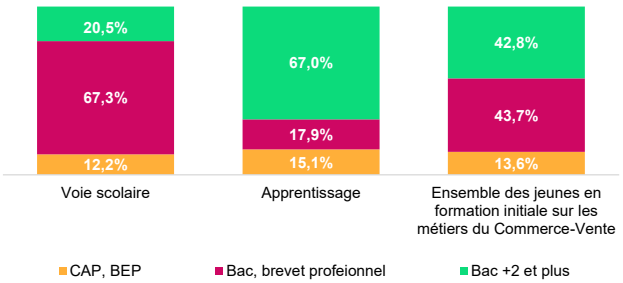
	Voie scolaire	Apprentissage	Ensemble
Conseil - Vente	12 917	4 919	17 839
Marketing et communication	984	2 982	3 966
Management et gestion commerciale	1 255	6 586	7 841
Commerce international	678	21	699
ENSEMBLE	**15 834**	**14 508**	**30 342**

53,1 % de femmes
→ 54,4 % en voie scolaire / 51,7% en apprentissage

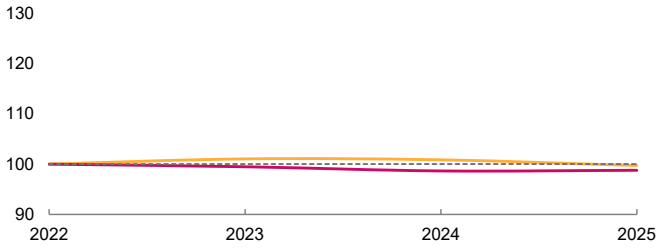
38,2 % de niveau bac
→ 67,3 % en voie scolaire / 6,5 % en apprentissage

-0,9 % sur 1 an
→ -1,1 % en voie scolaire / -0,7 % en apprentissage

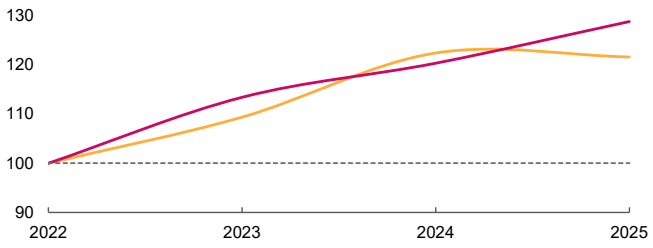
Répartition des effectifs par niveau de diplôme préparé



Évolution des effectifs en voie scolaire (base 100 en 2022)

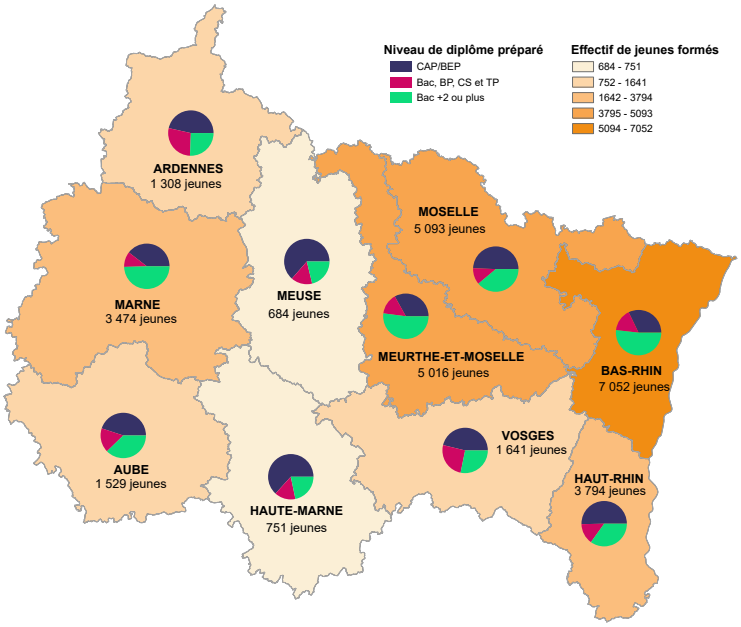


Évolution des effectifs en apprentissage (base 100 en 2022)



Grand Est - Secteur — Grand Est - Ensemble

Répartition des jeunes en formation initiale par département



Top 3 des diplômes préparés en voie scolaire

1. Bac Pro. Métiers du commerce et de la vente Option A - Animation et gestion de l'espace commercial
2. Bac Pro. Métiers de la relation client 2nd commune
3. Bac Pro. Métiers du commerce et de la vente Option B - Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Top 3 des diplômes préparés en apprentissage

1. BTS Management commercial opérationnel
2. BTS Négociation et digitalisation de la relation client
3. CAP Équipier polyvalent du commerce

La formation continue

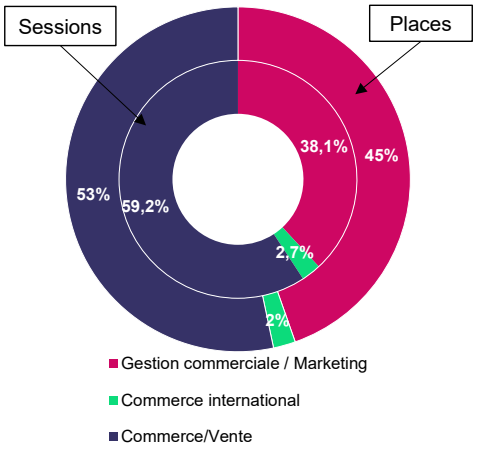
Source : Base offre - Région Grand Est - Déclaration des Organismes de Formation sur les formations réalisées

824 sessions[1] de formation continue en 2025
→ 3,5 % de l'ensemble des sessions de formation continue

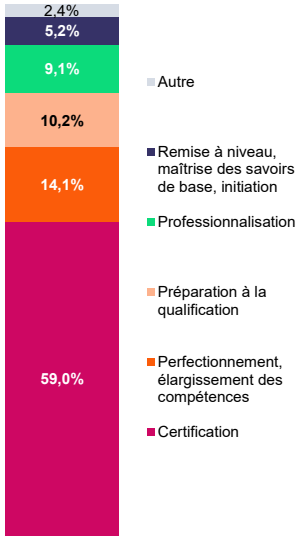
8 424 places[2] de formation continue en 2025
→ 4,2 % de l'ensemble des sessions de formation continue

1 : Nombre de sessions théoriques. Une session est une formation proposée à une date définie et un lieu défini. Une formation peut compter plusieurs sessions
2 : Nombre de places déclarées par les Organismes de Formation

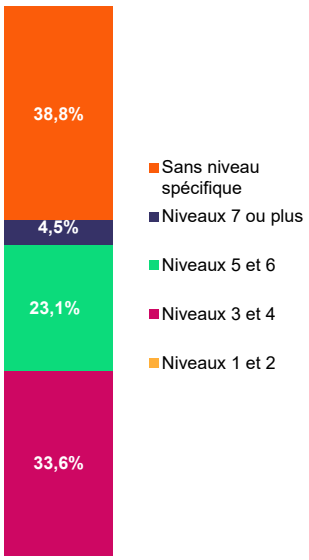
Répartition des sessions et places selon le domaine



Répartition des sessions par type de formation



Répartition des sessions selon le niveau de sortie visé



Top 3 des sessions de formation continue par domaine

Gestion commerciale / marketing

- BTS Management commercial opérationnel
- Développer son activité avec le webmarketing
- SAP Administration des ventes

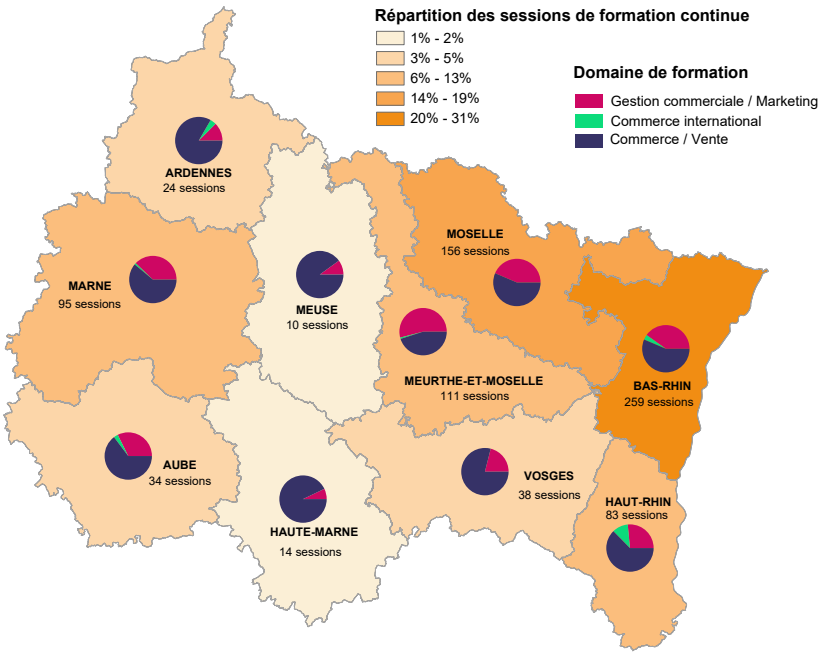
Commerce international

- L'origine d'un produit
- Référent douanes
- BTS Commerce international

Commerce / Vente

- Classe de 2de professionnelle métiers de la relation client
- Bac pro métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial
- Titre Pro. Employé commercial

Répartition des sessions par département et domaine



GLOSSAIRE

CDD : Contrat à durée déterminée

CDI : Contrat à durée indéterminée

DE : Demandeurs d'emploi

DPAE : Déclaration préalable à l'embauche

GE : Grand Est

RES : Répartition de l'emploi salarié

DÉFINITIONS

Entreprise (Source : Insee)

L'entreprise est la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes.

L'entreprise ainsi définie est une unité statistique, qui n'a aucune existence légale. Ce concept est souvent plus pertinent que l'unité légale pour l'analyse économique, et est par exemple utilisé pour déterminer la catégorie d'entreprise (PME, ETI ou grande entreprise).

Établissement (Source : Insee)

L'établissement est une unité de production géographiquement individualisée, mais juridiquement dépendante de l'unité légale. Il produit des biens ou des services : ce peut être une usine, une boulangerie, un magasin de vêtements, un des hôtels d'une chaîne hôtelière, la « boutique » d'un réparateur de matériel informatique...
L'établissement, unité de production, constitue le niveau le mieux adapté à une approche géographique de l'économie.

Demandeur d'emploi de catégorie ABC (Source : Dares)

Personne sans emploi, tenue d'accomplir des actes positifs de recherche d'emploi, à la recherche d'un emploi quel que soit le type de contrat (CDI,CDD, à temps plein, à temps partiel, temporaire ou saisonnier). Ces personnes peuvent avoir exercé une activité réduite courte (78 heures ou moins par mois) ou une activité réduite longue (plus de 78 heures par mois).

Intérimaire en fin de mois (Source : Dares)

Nombre de personnes dont l'emploi principal en fin de mois (ou trimestre) est un emploi intérimaire.

Recrutement jugé difficile (Source : France Travail)

La difficulté de recrutement est un jugement purement déclaratif de la part des recruteurs interrogés par l'enquête Besoin de main-d'œuvre (BMO) de France Travail.

PÉRIMÈTRES DE L'ÉTUDE

Nomenclature de l'activité française (NAF)

CODE NAF	INTITULÉ NAF	ACTIVITÉ
4511Z	Commerce de voitures et de véhicules automobiles légers	Commerce réparation d'automobiles et motocycles
4519Z	Commerce d'autres véhicules automobiles	Commerce réparation d'automobiles et motocycles
4520A	Entretien et réparation de véhicules automobiles légers	Commerce réparation d'automobiles et motocycles
4520B	Entretien et réparation d'autres véhicules automobiles	Commerce réparation d'automobiles et motocycles
4531Z	Commerce de gros d'équipements automobiles	Commerce réparation d'automobiles et motocycles
4532Z	Commerce de détail d'équipements automobiles	Commerce réparation d'automobiles et motocycles
4540Z	Commerce et réparation de motocycles	Commerce réparation d'automobiles et motocycles
4611Z	Intermédiaires du commerce en matières premières agricoles, animaux vivants, matières premières textiles et	Commerce de gros
4612B	Autres intermédiaires du commerce en combustibles, métaux, minéraux et produits chimiques	Commerce de gros
4613Z	Intermédiaires du commerce en bois et matériaux de construction	Commerce de gros
4614Z	Intermédiaires du commerce en machines, équipements industriels, navires et avions	Commerce de gros
4615Z	Intermédiaires du commerce en meubles, articles de ménage et quincaillerie	Commerce de gros
4616Z	Intermédiaires du commerce en textiles, habillement, fourrures, chaussures et articles en cuir	Commerce de gros
4617A	Centrales d'achat alimentaires	Commerce de gros
4617B	Autres intermédiaires du commerce en denrées, boissons et tabac	Commerce de gros
4618Z	Intermédiaires spécialisés dans le commerce d'autres produits spécifiques	Commerce de gros
4619A	Centrales d'achat non alimentaires	Commerce de gros
4619B	Autres intermédiaires du commerce en produits divers	Commerce de gros
4621Z	Commerce de gros de céréales, de tabac non manufacturé, de semences et d'aliments pour le bétail	Commerce de gros
4622Z	Commerce de gros de fleurs et plantes	Commerce de gros
4623Z	Commerce de gros d'animaux vivants	Commerce de gros
4624Z	Commerce de gros de cuirs et peaux	Commerce de gros
4631Z	Commerce de gros de fruits et légumes	Commerce de gros
4632A	Commerce de gros de viandes de boucherie	Commerce de gros
4632B	Commerce de gros de produits à base de viande	Commerce de gros
4632C	Commerce de gros de volailles et gibier	Commerce de gros
4633Z	Commerce de gros de produits laitiers, œufs, huiles et matières grasses comestibles	Commerce de gros
4634Z	Commerce de gros de boissons	Commerce de gros
4635Z	Commerce de gros de produits à base de tabac	Commerce de gros
4636Z	Commerce de gros de sucre, chocolat et confiserie	Commerce de gros
4637Z	Commerce de gros de café, thé, cacao et épices	Commerce de gros
4638A	Commerce de gros de poissons, crustacés et mollusques	Commerce de gros
4638B	Commerce de gros alimentaire spécialisé divers	Commerce de gros
4639A	Commerce de gros de produits surgelés	Commerce de gros
4639B	Commerce de gros alimentaire non spécialisé	Commerce de gros
4641Z	Commerce de gros de textiles	Commerce de gros
4642Z	Commerce de gros d'habillement et de chaussures	Commerce de gros
4643Z	Commerce de gros d'appareils électroménagers	Commerce de gros
4644Z	Commerce de gros de vaisselle, verrerie et produits d'entretien	Commerce de gros
4645Z	Commerce de gros de parfumerie et de produits de beauté	Commerce de gros
4646Z	Commerce de gros de produits pharmaceutiques	Commerce de gros

4647Z	Commerce de gros de meubles, de tapis et d'appareils d'éclairage	Commerce de gros
4648Z	Commerce de gros d'articles d'horlogerie et de bijouterie	Commerce de gros
4649Z	Commerce de gros d'autres biens domestiques	Commerce de gros
4651Z	Commerce de gros d'ordinateurs, d'équipements informatiques périphériques et de logiciels	Commerce de gros
4652Z	Commerce de gros de composants et d'équipements électroniques et de télécommunication	Commerce de gros
4661Z	Commerce de gros de matériel agricole	Commerce de gros
4662Z	Commerce de gros de machines-outils	Commerce de gros
4663Z	Commerce de gros de machines pour l'extraction, la construction et le génie civil	Commerce de gros
4664Z	Commerce de gros de machines pour l'industrie textile et l'habillement	Commerce de gros
4665Z	Commerce de gros de mobilier de bureau	Commerce de gros
4666Z	Commerce de gros d'autres machines et équipements de bureau	Commerce de gros
4669A	Commerce de gros de matériel électrique	Commerce de gros
4669B	Commerce de gros de fournitures et équipements industriels divers	Commerce de gros
4669C	Commerce de gros de fournitures et équipements divers pour le commerce et les services	Commerce de gros
4671Z	Commerce de gros de combustibles et de produits annexes	Commerce de gros
4672Z	Commerce de gros de minerais et métaux	Commerce de gros
4673A	Commerce de gros de bois et de matériaux de construction	Commerce de gros
4673B	Commerce de gros d'appareils sanitaires et de produits de décoration	Commerce de gros
4674A	Commerce de gros de quincaillerie	Commerce de gros
4674B	Commerce de gros de fournitures pour la plomberie et le chauffage	Commerce de gros
4675Z	Commerce de gros de produits chimiques	Commerce de gros
4676Z	Commerce de gros d'autres produits intermédiaires	Commerce de gros
4677Z	Commerce de gros de déchets et débris	Commerce de gros
4690Z	Commerce de gros non spécialisé	Commerce de gros
4711A	Commerce de détail de produits surgelés	Commerce de détail
4711B	Commerce d'alimentation générale	Commerce de détail
4711C	Supérettes	Commerce de détail
4711D	Supermarchés	Commerce de détail
4711E	Magasins multi-commerces	Commerce de détail
4711F	Hypermarchés	Commerce de détail
4719A	Grands magasins	Commerce de détail
4719B	Autres commerces de détail en magasin non spécialisé	Commerce de détail
4721Z	Commerce de détail de fruits et légumes en magasin spécialisé	Commerce de détail
4722Z	Commerce de détail de viandes et de produits à base de viande en magasin spécialisé	Commerce de détail
4723Z	Commerce de détail de poissons, crustacés et mollusques en magasin spécialisé	Commerce de détail
4724Z	Commerce de détail de pain, pâtisserie et confiserie en magasin spécialisé	Commerce de détail
4725Z	Commerce de détail de boissons en magasin spécialisé	Commerce de détail
4726Z	Commerce de détail de produits à base de tabac en magasin spécialisé	Commerce de détail
4729Z	Autres commerces de détail alimentaires en magasin spécialisé	Commerce de détail
4730Z	Commerce de détail de carburants en magasin spécialisé	Commerce de détail
4741Z	Commerce de détail d'ordinateurs, d'unités périphériques et de logiciels en magasin spécialisé	Commerce de détail
4742Z	Commerce de détail de matériels de télécommunication en magasin spécialisé	Commerce de détail

4743Z	Commerce de détail de matériels audio et vidéo en magasin spécialisé	Commerce de détail
4751Z	Commerce de détail de textiles en magasin spécialisé	Commerce de détail
4752A	Commerce de détail de quincaillerie, peintures et verres en petites surfaces (moins de 400 m²)	Commerce de détail
4752B	Commerce de détail de quincaillerie, peintures et verres en grandes surfaces (400 m² et plus)	Commerce de détail
4753Z	Commerce de détail de tapis, moquettes et revêtements de murs et de sols en magasin spécialisé	Commerce de détail
4754Z	Commerce de détail d'appareils électroménagers en magasin spécialisé	Commerce de détail
4759A	Commerce de détail de meubles	Commerce de détail
4759B	Commerce de détail d'autres équipements du foyer	Commerce de détail
4761Z	Commerce de détail de livres en magasin spécialisé	Commerce de détail
4762Z	Commerce de détail de journaux et papeterie en magasin spécialisé	Commerce de détail
4763Z	Commerce de détail d'enregistrements musicaux et vidéo en magasin spécialisé	Commerce de détail
4764Z	Commerce de détail d'articles de sport en magasin spécialisé	Commerce de détail
4765Z	Commerce de détail de jeux et jouets en magasin spécialisé	Commerce de détail
4771Z	Commerce de détail d'habillement en magasin spécialisé	Commerce de détail
4772A	Commerce de détail de la chaussure	Commerce de détail
4772B	Commerce de détail de maroquinerie et d'articles de voyage	Commerce de détail
4773Z	Commerce de détail de produits pharmaceutiques en magasin spécialisé	Commerce de détail
4774Z	Commerce de détail d'articles médicaux et orthopédiques en magasin spécialisé	Commerce de détail
4775Z	Commerce de détail de parfumerie et de produits de beauté en magasin spécialisé	Commerce de détail
4776Z	Commerce de détail de fleurs, plantes, graines, engrais, animaux de compagnie et aliments pour ces animaux	Commerce de détail
4777Z	Commerce de détail d'articles d'horlogerie et de bijouterie en magasin spécialisé	Commerce de détail
4778A	Commerces de détail d'optique	Commerce de détail
4778B	Commerces de détail de charbons et combustibles	Commerce de détail
4778C	Autres commerces de détail spécialisés divers	Commerce de détail
4779Z	Commerce de détail de biens d'occasion en magasin	Commerce de détail
4781Z	Commerce de détail alimentaire sur éventaires et marchés	Commerce de détail
4782Z	Commerce de détail de textiles, d'habillement et de chaussures sur éventaires et marchés	Commerce de détail
4789Z	Autres commerces de détail sur éventaires et marchés	Commerce de détail
4791A	Vente à distance sur catalogue général	Commerce de détail
4791B	Vente à distance sur catalogue spécialisé	Commerce de détail
4799A	Vente à domicile	Commerce de détail
4799B	Vente par automates et autres commerces de détail hors magasin, éventaires ou marchés n.c.a.	Commerce de détail

Professions et catégories socioprofessionnelles (PCS)

CODE PCS	INTITULÉ PCS
22A1	Commerçants de produits alimentaires
22B1	Commerçants de biens pour le foyer
22B2	Commerçants de biens pour la personne
22D2	Gérants d'agences immobilières
22D3	Agents commerciaux immobiliers
22D4	Intermédiaires du commerce
23B3	Chefs d'entreprise du commerce, de 11 à 49 personnes
37D1	Directeurs de magasins et cadres de l'exploitation du commerce de détail
37D2	Acheteurs du commerce
37D3	Cadres commerciaux (hors banque et assurance)
37D4	Chefs de produits et autres cadres du marketing
37D5	Cadres de la communication, de la publicité et des relations publiques
38F5	Ingénieurs commerciaux et cadres technico-commerciaux
46B1	Responsables (non cadres) de magasins
46B2	Responsables (non cadres) d'un secteur ou d'un rayon dans un commerce de détail
46B3	Acheteurs (non cadres) et responsables des achats
46B4	Responsables (non cadres) du marketing et de l'animation commerciale des magasins
46B5	Autres professions intermédiaires des services commerciaux
46C1	Représentants, technico-commerciaux de la vente de biens auprès de professionnels
46C2	Représentants, technico-commerciaux de la vente de services auprès des professionnels
46C3	Représentants, technico-commerciaux auprès des particuliers
54D1	Employés administratifs des services commerciaux
55A1	Vendeurs en produits alimentaires
55B1	Vendeurs de biens pour le foyer
55B2	Vendeurs en produits de beauté, culturels et de loisirs
55B3	Vendeurs en habillement et articles de sport
55B4	Autres vendeurs spécialisés (carburant, tabac, presse)
55C1	Vendeurs non spécialisés
55D1	Caissiers du commerce
55D2	Employés de libre-service du commerce
55E1	Télévendeurs, téléconseillers

Répertoire opérationnel des métiers et de l'emploi (ROME)

CODE ROME	INTITULÉ ROME	DOMAINE
D1106	Vendeur / Vendeuse en épicerie	Commerce alimentaire
D1107	Vendeur / Vendeuse grossiste en produits frais	Commerce alimentaire
D1110	Vendeur ambulant / Vendeuse ambulante	Commerce alimentaire
D1113	Commercial itinérant / Commerciale itinérante en entreprise de commerce de gros	Commerce alimentaire
D1116	Négociant / Négociante en bétail	Commerce alimentaire
D1201	Brocanteur / Brocanteuse	Commerce non alimentaire
D1204	Agent technico-commercial / Agente technico-commerciale en location de véhicules	Commerce non alimentaire
D1209	Fleuriste	Commerce non alimentaire
D1210	Vendeur / Vendeuse en animalerie	Commerce non alimentaire
D1211	Vendeur / Vendeuse d'articles de sport et loisirs	Commerce non alimentaire
D1212	Vendeur / Vendeuse en équipement de la maison	Commerce non alimentaire
D1213	Vendeur / Vendeuse grossiste en équipement du foyer	Commerce non alimentaire
D1214	Vendeur / Vendeuse en prêt-à-porter	Commerce non alimentaire
D1219	Vendeur / Vendeuse conseil en jardinerie	Commerce non alimentaire
D1221	Vendeur / Vendeuse de produits culturels et ludiques	Commerce non alimentaire
D1223	Conseiller / Conseillère de vente en pièces de rechange et accessoires de véhicules	Commerce non alimentaire
D1224	Chargé / Chargée de location d'engins et de matériel de chantier	Commerce non alimentaire
D1227	Acheteur vendeur / Acheteuse vendeuse d'or, de métaux précieux	Commerce non alimentaire
D1230	Responsable d'agence de location de matériel de transport	Commerce non alimentaire
D1234	Chargé / Chargée de location de matériel de transport ou de loisirs	Commerce non alimentaire
D1238	Chef / Cheffe d'agence de location de véhicules	Commerce non alimentaire
D1243	Acheteur vendeur / Acheteuse vendeuse en dépôt-vente	Commerce non alimentaire
D1301	Gérant / Gérante de magasin d'alimentation générale	Direction de magasin de détails
D1302	Responsable de boutique	Direction de magasin de détails
D1303	Responsable de station-service	Direction de magasin de détails
D1304	Responsable de station de lavage	Direction de magasin de détails
D1305	Responsable de magasin cycles	Direction de magasin de détails
D1401	Assistant commercial / Assistante commerciale	Force de vente
D1402	Commercial / Commerciale grands comptes et entreprises	Force de vente
D1403	Conseiller commercial / Conseillère commerciale auprès des particuliers	Force de vente
D1404	Vendeur / Vendeuse automobile	Force de vente
D1405	Conseiller / Conseillère en information médicale	Force de vente
D1406	Directeur / Directrice des ventes	Force de vente
D1407	Technico-commercial / Technico-commerciale	Force de vente
D1408	Conseiller / Conseillère clientèle à distance	Force de vente
D1409	Assistant / Assistante administration des ventes	Force de vente
D1410	Attaché commercial / Attachée commerciale	Force de vente
D1411	Responsable Efficacité Commerciale (SFE) en industrie pharmaceutique	Force de vente
D1412	Délégué médical hospitalier / Déléguée médicale hospitalière	Force de vente
D1413	Délégué / Déléguée pharmaceutique	Force de vente
D1414	Responsable de zone internationale	Force de vente
D1415	Chargé / Chargée de relation client	Force de vente
D1416	Commercial / Commerciale auprès d'une clientèle d'entreprises	Force de vente
D1417	Chef / Cheffe des ventes	Force de vente
D1418	Négociant / Négociante en bois	Force de vente
D1419	Courtier / Courtière en vins	Force de vente
D1420	Cadre Technico-commercial / Technico-commerciale	Force de vente
D1421	Conseiller commercial / Conseillère commerciale en véhicules industriels	Force de vente
D1422	Chargé / Chargée de recouvrement de créances	Force de vente

D1423	Conseiller / Conseillère produits en véhicules	Force de vente
D1424	Conseiller vendeur / Conseillère vendeuse à domicile	Force de vente
D1425	Conseiller vendeur / Conseillère vendeuse de véhicules poids lourds	Force de vente
D1426	Vendeur / Vendeuse en véhicules de collection	Force de vente
D1427	Conseiller vendeur / Conseillère vendeuse d'autocars	Force de vente
D1428	Superviseur / Superviseuse technique et logistique en assistance de régulation médicale	Force de vente
D1429	Assistant / Assistante import-export	Force de vente
D1430	Conseiller vendeur / Conseillère vendeuse de véhicules de loisirs	Force de vente
D1431	Assistant / Assistante achat	Force de vente
D1432	Assistant / Assistante service clients	Force de vente
D1433	Commercial / Commerciale export	Force de vente
D1434	Conseiller commercial / Conseillère commerciale motocycles	Force de vente
D1435	Responsable de plateau de centre d'appels	Force de vente
D1436	Assistant / Assistante de régulation médicale (ARM)	Force de vente
D1437	Gérant / Gérante de négoce automobile	Force de vente
D1438	Assistant / Assistante e-commerce	Force de vente
D1501	Animateur / Animatrice des ventes	Grande distribution
D1502	Chef / Cheffe de rayon produits alimentaires	Grande distribution
D1503	Chef / Cheffe de rayon de produits non alimentaires	Grande distribution
D1504	Directeur / Directrice de magasin de grande distribution	Grande distribution
D1505	Hôte / Hôtesse de caisse	Grande distribution
D1506	Merchandiser	Grande distribution
D1507	Employé / Employée de rayon libre-service	Grande distribution
D1508	Responsable de caisses	Grande distribution
D1509	Responsable de département en grande distribution	Grande distribution
D1510	Chef / Cheffe de secteur magasin	Grande distribution
D1511	Opérateur / Opératrice de station service	Grande distribution

Familles professionnelles (FAP)

CODE FAP 228	INTITULÉ FAP 228
R0X60	Employés de libre service
R0X61	Caissiers
R1X60	Vendeurs en produits alimentaires
R1X61	Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage
R1X62	Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels
R1X67	Télévendeurs et téléconseillers
R1X68	Employés des services commerciaux
R2X80	Attachés commerciaux
R2X83	Représentants auprès des particuliers
R3X80	Maîtrise des magasins
R3X82	Professions intermédiaires commerciales des achats
R3X83	Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)
R3X84	Employés et professions intermédiaires de l'immobilier
R4X90	Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique
R4X91	Technico-commerciaux
R4X92	Cadres du management des magasins
R4X93	Cadres agents immobiliers et syndics

Nomenclature des spécialités de formation (NSF)

	VOIE SCOLAIRE	APPRENTISSAGE
bac pro metiers de l'accueil		x
bac pro metiers du commerce et de la vente option a animation et gestion de l'espace commercial		x
bac pro metiers du commerce et de la vente option b prospection clientele et valorisation de l'offre commerciale		x
bp fleuriste		x
bts commerce international	x	x
bts conseil et commercialisation de solutions techniques	x	x
bts management commercial operationnel		x
bts negociation et digitalisation de la relation client		x
btsa technico-commercial spe alimentation et boisson		x
btsa technico-commercial spe biens, services pour l'agriculture		x
btsa technico-commercial spe produits de la filiere foret bois		x
btsa technico-commercial spe univers jardins et animaux de compagnie		x
btsa technico-commercial spe vins, bieres et spiritueux		x
but gestion administrative et commerciale des organisations : management commercial et marketing omnicanal		x
but techniques de commercialisation : business developpement et management de la relation client		x
but techniques de commercialisation : business international : achat et vente		x
but techniques de commercialisation : marketing digital, e-business et entrepreneuriat		x
but techniques de commercialisation : marketing et management du point de vente		x
but techniques de commercialisation : strategie de marque et evenementiel		x
cap equipier polyvalent du commerce	x	x
cap fleuriste	x	x
bachelor en sciences du management		x
lic-pro commerce et distribution		x
lic-pro commercialisation de produits et services		x
lic-pro commercialisation des produits alimentaires		x
lic-pro gestion des achats et des approvisionnements		x
lic-pro management des activites commerciales		x
lic-pro metiers du commerce international		x
lic-pro technico-commercial		x
master gr diplome de l'ecole de management de normandie		x
master gr diplome de l'ecole de management de strasbourg		x
master pro marketing, vente		x
titre pro. manager du developpement d'affaires a l'international		x
titre pro. manager en ingenierie d'affaires et performance commerciale		x
titre pro. manager achats et approvisionnement		x
titre pro. manager commercial et marketing		x
titre pro. manager de la strategie marketing		x
titre pro. manager de la strategie marketing digitale		x
titre pro. manager developpement et performance commerciale		x
titre pro. manager du developpement commercial		x
titre pro. manager du developpement commercial a l'international		x
titre pro. manager marketing et communication		x
titre pro. responsable marketing digital strategique et operationnel		x
titre pro. responsable de commerces et de la distribution		x
titre pro. responsable de developpement commercial		x
titre pro. responsable operationnel achats approvisionnements		x

titre pro. responsable du developpement commercia		x
titre pro. responsable du developpement des affaires		x
titre pro. responsable d'etablissement marchand		x
titre pro. charge d'affaires commerciales		x
titre pro. charge de communication		x
titre pro. charge de developpement commercial		x
titre pro. charge de developpement commercial et marketing		x
titre pro. charge de gestion commerciale		x
titre pro. charge de marketing et communication		x
titre pro. responsable commerce retail		x
titre pro. responsable d'activite commerciale et marketing		x
titre pro. responsable d'affaires commerciales et du developpement a l'international		x
titre pro. responsable de la performance commerciale et du marketing digital		x
titre pro. responsable de zone import-export		x
titre pro. responsable du developpement commercial		x
titre pro. responsable du developpement commercial france et international		x
titre pro. responsable marketing et communication		x
titre pro. responsable marketing operationnel		x
titre pro. responsable retail dans le luxe		x
titre pro. manager d'equipe relation client a distance		x
titre pro. manager d'etablissement marchand		x
titre pro. negociateur technico-commercial		x
titre pro. attache commercial		x
titre pro. gestionnaire administration des ventes		x
titre pro. responsable d'un point de vente en commerce de detail		x
titre pro. vendeur conseil omnicanal		x
titre pro. assistant manager d'unite marchande		x
titre pro. conseiller commercial		x
titre pro. conseiller de vente		x
titre pro. conseiller relation client a distance		x
titre pro. employe de vente polyvalent en magasin		x
titre pro. employe commercial		x
titre pro. employe technicien-vendeur en materiel de sport		x
bac pro métiers commerce et de la vente option a animation et gestion de l'espace commercial	x	
bac pro métiers commerce et de la vente option b prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	x	
bac pro métiers de la relation client	x	
bac pro métiers de l'accueil	x	
bts management commercial opérationnel	x	
bts négociation et digitalisation de la relation client	x	
btsa technico-commercial spé univers jardins et animaux de compagnie	x	

Formacode ®

CODE DU TERME	INTITULÉ DU FORMACODE®	CHAMP SÉMANTIQUE
34554	Commerce	345 commerce
34573	Action commerciale	345 commerce
34584	Animation vente	345 commerce
34561	Force vente	345 commerce
34590	Ingénieur d'affaires	345 commerce
34581	Technico-commercial	345 commerce
34580	Visiteur médical	345 commerce
34560	VRP	345 commerce
34582	Négociation commerciale	345 commerce
34592	Entretien vente	345 commerce
34572	Négociation grand compte	345 commerce
34593	Prospection vente	345 commerce
34574	Formation formateur commercial	345 commerce
34566	Vente distribution	345 commerce
34589	Caisse	345 commerce
34575	Commerce gros	345 commerce
34569	Démarque inconnue	345 commerce
34529	Emballage commercial	345 commerce
34539	Franchisage	345 commerce
34588	Gestion point vente	345 commerce
34559	Gestion rayon	345 commerce
34587	Grande distribution	345 commerce
34549	Libre-service	345 commerce
34597	Marchandisage	345 commerce
34598	Marchandisage en ligne	345 commerce
34568	Vente additionnelle	345 commerce
34502	Vente spécialisée	345 commerce
34517	Vente automobile	345 commerce
34538	Vente informatique	345 commerce
34525	Vente produit alimentaire	345 commerce
34504	Vente fruit légume	345 commerce
34505	Vente produit carné	345 commerce
34516	Vente produit laitier	345 commerce
34506	Vente produit mer	345 commerce
34513	Vente vin spiritueux	345 commerce
34533	Vente produit biologique	345 commerce
34534	Vente produit horticole	345 commerce
34503	Fleuriste	345 commerce
34536	Vente équipement maison	345 commerce
34507	Vente à distance	345 commerce
34530	E-commerce	345 commerce
34520	Vente par correspondance	345 commerce
34501	Vente par téléphone	345 commerce
34519	Étalage	345 commerce
34254	Commerce international	342 commerce international
34236	Financement international	342 commerce international
34218	Crédit export	342 commerce international
34216	Paiement international	342 commerce international
34205	Crédit documentaire	342 commerce international
34225	Risque change	342 commerce international

34240	Implantation étranger	342 commerce international
34260	Marketing international	342 commerce international
34285	Import export	342 commerce international
34256	Exportation	342 commerce international
34239	Assurance export	342 commerce international
34258	TACE	342 commerce international
34273	Importation	342 commerce international
34292	Achat international	342 commerce international
34287	Logistique internationale	342 commerce international
34271	Négociation internationale	342 commerce international
34232	Réglementation commerce international	342 commerce international
34211	Incoterm	342 commerce international
34054	Gestion commerciale achats	340 gestion commerciale achats
34024	Achat	340 gestion commerciale achats
34025	Achat responsable	340 gestion commerciale achats
34003	Centrale achat	340 gestion commerciale achats
34022	Gestion fournisseur	340 gestion commerciale achats
34016	Marketing achat	340 gestion commerciale achats
34002	Négociation achat	340 gestion commerciale achats
34005	Qualité achat	340 gestion commerciale achats
34056	Administration ventes	340 gestion commerciale achats
34078	Facturation	340 gestion commerciale achats
34088	Gestion risque client	340 gestion commerciale achats
34038	Prix vente	340 gestion commerciale achats
34018	Devis	340 gestion commerciale achats
34058	Relance impayé	340 gestion commerciale achats
34076	Gestion relation client	340 gestion commerciale achats
34052	Marketing	340 gestion commerciale achats
34093	Marketing digital	340 gestion commerciale achats
34053	Marketing opérationnel	340 gestion commerciale achats
34072	Marketing direct	340 gestion commerciale achats
34092	Publipostage	340 gestion commerciale achats
34031	Marketing mix	340 gestion commerciale achats
34060	Étude marché	340 gestion commerciale achats
34040	Étude produit	340 gestion commerciale achats
34030	Chef produit	340 gestion commerciale achats
34071	Marketing sectoriel	340 gestion commerciale achats
34091	Marketing industriel	340 gestion commerciale achats
34057	Marketing stratégique	340 gestion commerciale achats
34059	Gestion marque	340 gestion commerciale achats
34073	Marketing éthique	340 gestion commerciale achats
34074	Publicité	340 gestion commerciale achats
34037	Satisfaction client	340 gestion commerciale achats
34026	Développement sens commercial	340 gestion commerciale achats
34027	Service après-vente	340 gestion commerciale achats
34085	Stratégie commerciale	340 gestion commerciale achats



Tableaux de bord

« Éclairer »
Des portraits de territoire à l'échelon régional et infrarégional, des analyses sectorielles ainsi qu'un suivi d'indicateurs clés, des études qualitatives.
Des documents actualisés en continu

+ Médias

« Partager »
Multimédias pour rester informé/connecté

Études et analyses Réflexions prospectives

« Approfondir »
Des informations-clés aisément exploitables pour faciliter et approfondir la réflexion sur un territoire, un secteur d'activité, la formation, un public spécifique...

« Anticiper »
Des éléments prospectifs : tendances perceptibles et défis à venir

Documents outils

« Accompagner »
Des outils pour aller plus loin

OREF Grand Est
www.oref.grandest.fr - Tél. 03 88 15 66 08

Siège de la Région,
site de Strasbourg
1 place Adrien Zeller
67070 STRASBOURG cedex

Hôtel de Région,
site de Châlons
5 rue de Jéricho - CS 70441
51037 CHÂLONS-EN-CHAMPAGNE

PRÉFET DE LA RÉGION GRAND EST
Liberté
Égalité
Fraternité

La Région Grand Est