



COMMUNIQUE DE PRESSE

Paris, le 17 janvier 2012

Le commerce interentreprises : un secteur qui recrute malgré la crise

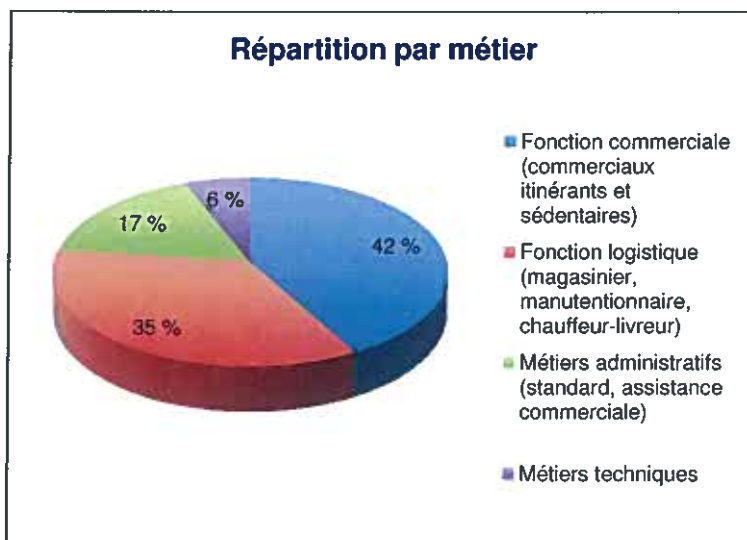
120 000 recrutements sont prévus en 2012, dont 95% de CDI
La moitié des recrutements sont des postes de commerciaux
www.mybtob.fr

La CGI, Confédération française du commerce interentreprises (négoce, commerce de gros et commerce international), qui représente l'ensemble des secteurs d'activité du commerce B to B, soit 120 000 entreprises qui vendent et achètent des biens et équipements, entre professionnels, annonce 120 000 recrutements en 2012, dont 95% de CDI.

Une grande campagne d'affichage intitulée « Le B to B recrute » sera lancée au moment de la semaine du B to B, du 30 janvier au 5 février 2012. L'objectif de cette semaine est de favoriser l'orientation des jeunes, le recrutement des entreprises et les relations école/entreprise (visites d'entreprises, organisation de conférences, etc.).

1. Typologie des recrutements

Ces recrutements concernent principalement les métiers de commerciaux (42%) et ceux du transport et de la logistique (35%).



Source : CEP, 2011

Les commerciaux

- Environ **50 000 postes de commerciaux** sont à pourvoir en 2012 au sein des entreprises du secteur du commerce interentreprises.
- **Le recrutement au niveau Bac +2/+3 est majoritaire** pour les responsables commerciaux, commerciaux itinérants, commerciaux sédentaires et technico-commerciaux.
- **Les entreprises recherchent des BTS spécialisés dans le commerce** (BTS NRC Négociation Relations Clients, BTS Technico-commercial, BTS Commerce International, etc.).

Les métiers du transport et de la logistique

- Environ **42 000 recrutements concernent les métiers du transport et de la logistique.**
- Les niveaux de recrutement actuels de l'**encadrement** ou de la **maîtrise des services logistiques** sont le niveau bac ou niveau bac +2 ou +3, alors que le niveau moyen pour les **magasiniers** est le CAP/BEP.
- Pour les **chauffeurs livreurs** et les **manutentionnaires**, les formations demandées sont à plus de 50% un CAP/BEP. La fréquence des embauches de personnes sans niveau de formation attesté est presque majoritaire pour les manutentionnaires (48%) et reste importante pour les chauffeurs livreurs (38%). A cela s'ajoute bien évidemment des exigences de formation à la sécurité (CACES, pour les **caristes**) ou de permis de conduire Poids Lourds.

Les 5 métiers les plus recherchés par le commerce interentreprises

- Attachés commerciaux (techniciens commerciaux en entreprise)
- Ouvriers qualifiés magasinage et manutention (caristes, préparateurs commandes, etc.)
- Ingénieurs et cadres technico-commerciaux
- Conducteurs et livreurs sur courte distance
- Télévendeurs

Source : Enquête Besoins en Main-d'œuvre, CREDOC, 2011

2. Le B to B, un secteur attractif qui éprouve des difficultés à recruter

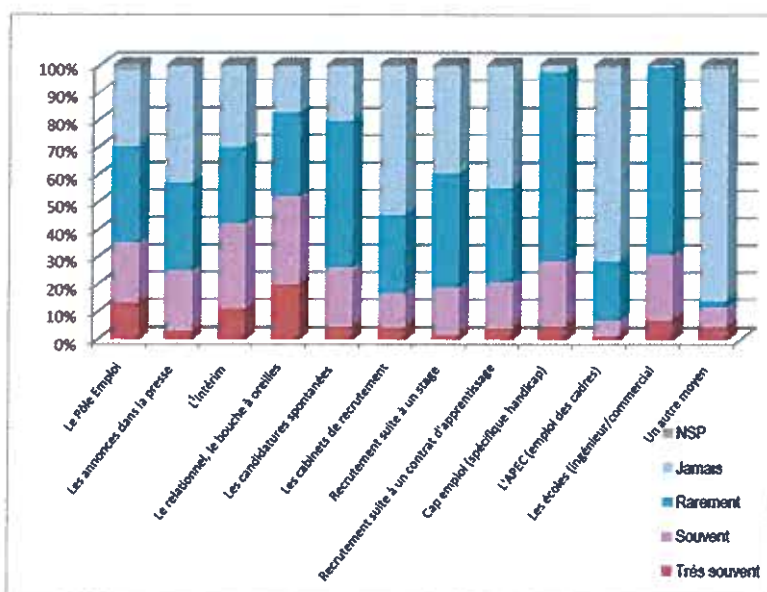
Le commerce interentreprises est un secteur important : il réalise un chiffre d'affaires de **700 milliards d'euros** (soit 50% des ventes en France) et comprend **1 million de salariés**.

Un secteur qui a des difficultés pour recruter...

Le secteur B to B a du mal à recruter : **en juin 2011, 38% des entreprises du secteur avaient des difficultés à recruter**. (Source : Observatoire économique de la CGI)

L'une des raisons qui explique ce phénomène est simple : **les entreprises du secteur B to B, composées essentiellement de PME, s'adressent aux professionnels et sont méconnues du grand public, des enseignants, des étudiants et de leurs parents**.

Pour preuve : la part de candidatures spontanées parmi les recrutements dans le secteur B to B est extrêmement faible. Une grande part des recrutements est effectuée par le bouche à oreille et grâce aux annonces déposées à Pôle Emploi (cf. graphique ci-dessous).



Les modalités de recrutement dans le secteur du commerce interentreprises
Source : CREDOC, 2011

...malgré son attractivité

Le secteur du commerce interentreprises demeure néanmoins un secteur attractif, tant au niveau de la **rémunération** qu'aux **perspectives de carrière** qu'il propose.

Les niveaux de salaires sont en général 15 à 25 % supérieurs à ceux du commerce de détail/grande distribution. Les entreprises du secteur, principalement des PME, responsabilisent les jeunes et leur donnent rapidement de l'autonomie.

On observe ainsi que **près de 75% des jeunes qui travaillent dans ce secteur y sont encore deux ans après**. Les mobilités extra-sectorielles se font principalement en direction des activités des services et de l'industrie. Seulement 4 % des jeunes se dirigent vers le commerce de détail/ grande distribution. (Source : CEREQ, 2006).

Focus sur la campagne d'affichage « Le B to B recrute »



La CGI lance une grande campagne de communication en janvier et juillet 2012.

Cette campagne d'affichage intitulée « **Le B to B recrute** » a pour objectif de sensibiliser les étudiants et demandeurs d'emploi aux perspectives de recrutement de ce secteur.

Visible à Paris et dans 10 grandes villes de France, elle invite les étudiants à se connecter au site www.myBtoB.fr, portail d'orientation et d'emploi entièrement dédié au commerce B to B : offres d'emploi, fiches métiers, vidéos, etc.

A propos de la CGI

A travers l'union de 56 fédérations professionnelles, la CGI - Confédération Française du Commerce interentreprises, est l'organisation professionnelle représentative du négoce, commerce de gros et commerce international.

Le commerce interentreprises, c'est :

- **120.000 entreprises dans une quarantaine de secteurs d'activités différents**
- **4 secteurs : les secteurs de biens d'équipement interindustriels, de bien de consommation alimentaires et non alimentaires et le commerce international**
- **un chiffre d'affaires de 700 milliards d'euros**
- **1 million de salariés**
- **97% des entreprises sont des PME**

Depuis 2001, grâce à sa convention de coopération avec les ministères de l'Education nationale et de l'Enseignement supérieur, la CGI a été agréée pour collecter la taxe d'apprentissage. Dans ce cadre, elle bénéficie de moyens pour engager un programme d'actions large selon 3 axes :

- Faire connaître le commerce B to B, ses métiers et formations aux jeunes, demandeurs d'emploi, enseignants, etc.
- Renforcer les échanges école – entreprises
- Soutenir les formations initiales professionnalisantes

Contact Presse – Agence Albera Conseil – 01 48 24 04 50

Patricia Chapelotte – pchapelotte@alberaconseil.fr

Xavier Roc – xroc@alberaconseil.fr