



ÉTUDE
2023

Besoins en compétences, en emplois et en formations

BRANCHE DU COMMERCE DE DETAIL NON ALIMENTAIRE : SECTEUR DROGUERIE

Le secteur de la droguerie marqué par une concurrence accrue des acteurs d'internet et des grandes enseignes qui contribue à augmenter l'exigence des clients, dans un contexte de contraction du pouvoir d'achat.

Dans ce cadre, **la dynamique sectorielle apparaît plutôt en dégradation et ce malgré les efforts d'adaptation de 70%** des entreprises, notamment via une consolidation du conseil client ; une diversification des fournisseurs : plus locaux, plus spécifiques ou techniques.

Si les produits « historiques » de la droguerie sont fréquemment vendus, les produits principaux pour les entreprises sont plus souvent ceux relatifs à la quincaillerie et au bricolage.

En outre, les produits phytosanitaires apparaissent très secondaires : 39% en proposent la vente.

Par ailleurs, 54% proposent des services complémentaires (livraison, point relais, découpe et pose, ...),

Caractéristiques des entreprises du secteur :

- 87% des entreprises ont moins de 11 salariés.
- En tendance, une concentration plus importante d'entreprises en Ile-de-France et en région d'Occitanie et Grand Est.

📍 DONNÉES CLÉS



47% des entreprises ont plus de 30 ans d'ancienneté



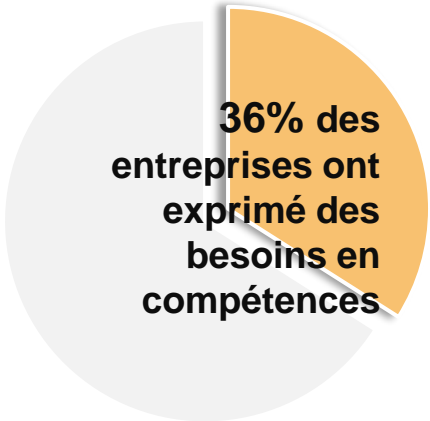
48% ont eu recours à de la formation externe ces 2 dernières années



23% des entreprises pensent recruter 1 personne en 2024

Besoins en compétences et en formations

Besoins en compétences non couverts : des besoins en compétences limités



36% des entreprises ont exprimé des besoins en compétences

En spontané, des besoins en compétences limités : **seules 36% des entreprises identifient des besoins non couverts** :

- la connaissance des produits ;
- la gestion du merchandising et des stocks ;
- la communication pour gagner en visibilité sur les réseaux sociaux.

Aucune compétence relative à la connaissance technique des **produits droguerie ou de la réglementation** n'ont été jugées vraiment importante.

→ **Un constat qui démontre que les produits droguerie ne sont plus au cœur des préoccupations des entreprises** en particulier les produits phytosanitaires et dangereux, alors même que les entreprises ne s'estiment pas toujours compétentes sur le sujet. En définitive, seule la compétence relative au merchandising est considérée importante et perfectible.

Pratiques de formations des entreprises

Comment :



86% se sont formées ces dernières années

via des formations « fournisseurs »

75%

via de la formation en interne

63%

via de la formation en externe

55%

via des organismes externes

48%

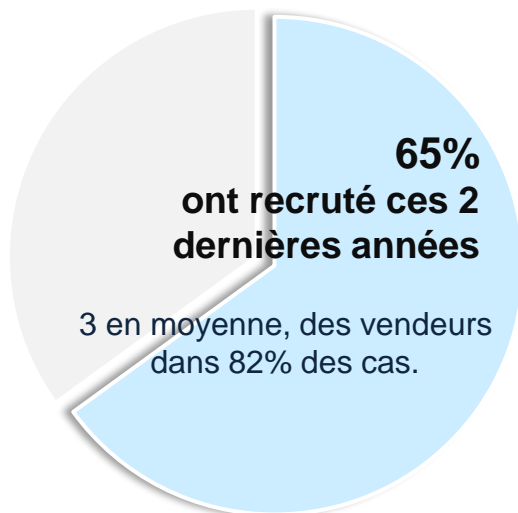
48% des entreprises ont eu recours à de la **formation externe** ces dernières années. Les formations citées : formation phytosanitaire ; connaissance produit ; communication ; décoration ; management/gestion) → **90% en ont été satisfaites.**

Un intérêt modéré pour le développement d'une formation spécifique droguiste : 55% sont plutôt ou très intéressées par une formation de perfectionnement ; 60% par une formation d'initiation. Certaines entreprises non intéressées considèrent que les produits droguerie sont en voie de disparition et/ou que la formation sur le terrain est suffisante.

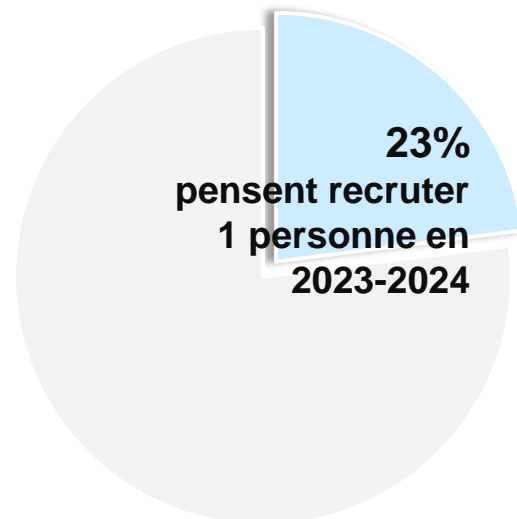
Besoins en recrutements

Une dynamique relativement dynamique en 2022-2023, plus prudente pour 2024

Une dynamique de recrutement relativement soutenue sur 2022-2023 :

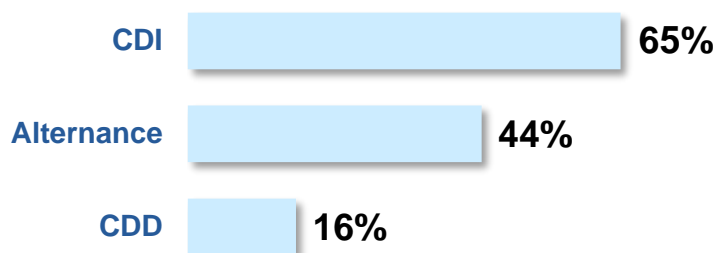


Des prévisions de recrutement pour 2024 plus limitées :






Des pratiques de recours à l'alternance plutôt installées

Types de contrat recrutés en 2022-2023



44% des entreprises qui ont recruté en 2022-2023 ont eu recours à l'alternance.
Des alternants ayant généralement des profils CAP ou BAC PRO Vente.

L'OBSERVATOIRE PROSPECTIF DU COMMERCE A POUR MISSION :

-  de réaliser un état des lieux quantitatif des emplois, des qualifications et de la formation.
-  de contribuer à adapter l'offre de formation et à faire évoluer l'offre de certification.
-  d'assurer une veille sur l'évolution des métiers, des qualifications et détecter les métiers en tension ou émergents.

Retrouvez toutes les publications de l'Observatoire sur :

<https://www.lopcommerce.com/l-observatoire-prospectif-du-commerce/presentation/>

Directeur de la publication : Philippe Huguenin-Génie
Rédaction : Thomas Croisé pour Majors Consultants ; Elise Roussineau pour L'Opcommerce.

SOURCES ET METHODOLOGIE

Etude menée par le cabinet Majors Consultants et pilotée par l'observatoire de l'Opcommerce de juillet à décembre 2023.

Sources des données :

- Réalisation de 6 entretiens qualitatifs auprès de professionnels du secteur
- Réalisation de 71 entretiens téléphoniques auprès d'entreprises de la branche professionnelle ayant une activité de droguerie.