

Diagnostic sur les débouchés et l'appareil de formation initiale de la filière Commerce

Définition du champ

La filière de formation Commerce correspond à la spécialité de formation¹ 312 – Commerce, Vente ainsi qu'à une partie de la spécialité 221 – Agro-alimentaire alimentation cuisine.

- ✓ La spécialité 312 comporte les formations relatives à l'échange des marchandises depuis leur achat jusqu'à leur vente en gros ou en détail, y compris les formations à la négociation et aux études de marché. Ce sous-ensemble de formations est nommé « **Commerce, vente** » dans le diagnostic.
- ✓ La spécialité 221 comporte les formations liées à l'ensemble des transformations alimentaires. Ne sont prises en compte ici que celles qui font référence aux fabrications et préparations alimentaires artisanales (boucherie, charcuterie, boulangerie, pâtisserie,...). Sont donc exclues les formations liées à l'industrie agro-alimentaire, à la conserverie et à la cuisine. Ce sous-ensemble de formations est nommé « **Métiers de bouche** » dans le diagnostic.

L'analyse concerne les niveaux V à III dispensés en lycées ou CFA, même si les formations de niveau II et I dispensées par apprentissage en Ile-de-France sont listées page 22.

La liste de ces formations et des éléments de méthodologie figurent en annexe.

Table des matières

1	Diagnostic débouchés	2
1.1	Comment s'insèrent les jeunes en Ile-de-France 7 mois après leur sortie de formation initiale (voie scolaire et apprentissage) ?	2
1.2	Comment s'insèrent les jeunes diplômés sortis depuis moins de 10 ans de formation initiale (diplômés de la voie scolaire et apprentissage) ?	5
1.3	Dans quels secteurs d'activité s'insèrent les jeunes en Ile-de-France 7 mois après leur sortie de formation initiale (voie scolaire) ?	6
1.4	Dans quels métiers s'insèrent les jeunes en Ile-de-France 7 mois après leur sortie de formation initiale (voie scolaire) ?	7
1.5	Dans quels métiers s'insèrent les jeunes diplômés sortis depuis moins de 10 ans de formation initiale (voie scolaire et apprentissage) ?	8
2	Diagnostic appareil de formation	9
2.1	Quelle est la structure de l'offre de formation en Ile-de-France ?	9
2.2	Quelles sont les évolutions récentes et prévues de l'offre de formation en Ile-de-France ?	11
2.2.1	Evolution des effectifs d'entrants depuis 2014 (niveaux V à III).....	11
2.2.2	Aux rentrées 2019 et suivantes.....	17
3	Quelles sont les caractéristiques des diplômés ? Quelles évolutions d'effectifs? Quels publics ? Quelles réussites ?	19
3.1	Dans le commerce, vente et les métiers de bouche	19
3.2	Diplôme en rénovation pour les rentrées 2019 ou suivantes :	20

¹ D'après la NSF, nomenclature interministérielle des spécialités de formation construite par l'INSEE.

1 Diagnostic débouchés

1.1 Comment s'insèrent les jeunes en Ile-de-France 7 mois après leur sortie de formation initiale (voie scolaire et apprentissage) ?

Dans le Commerce, Vente

Selon les dernières données issues des enquêtes d'insertion à court terme, on observe :

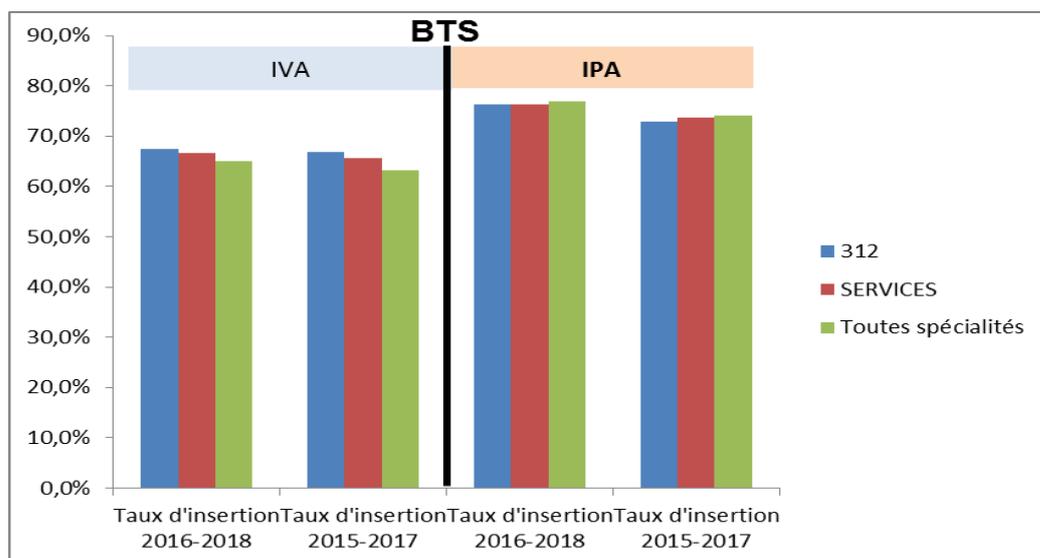
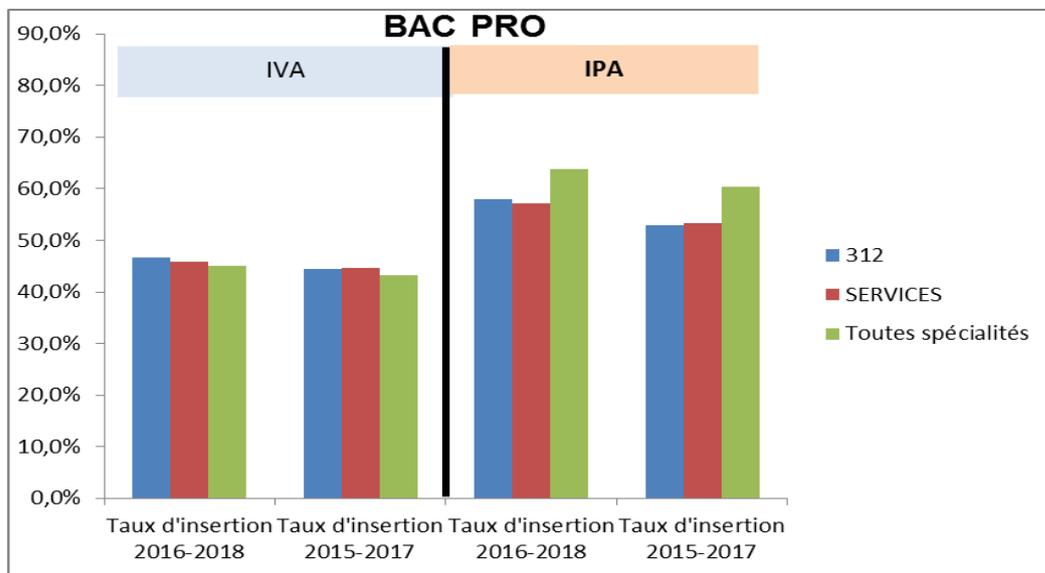
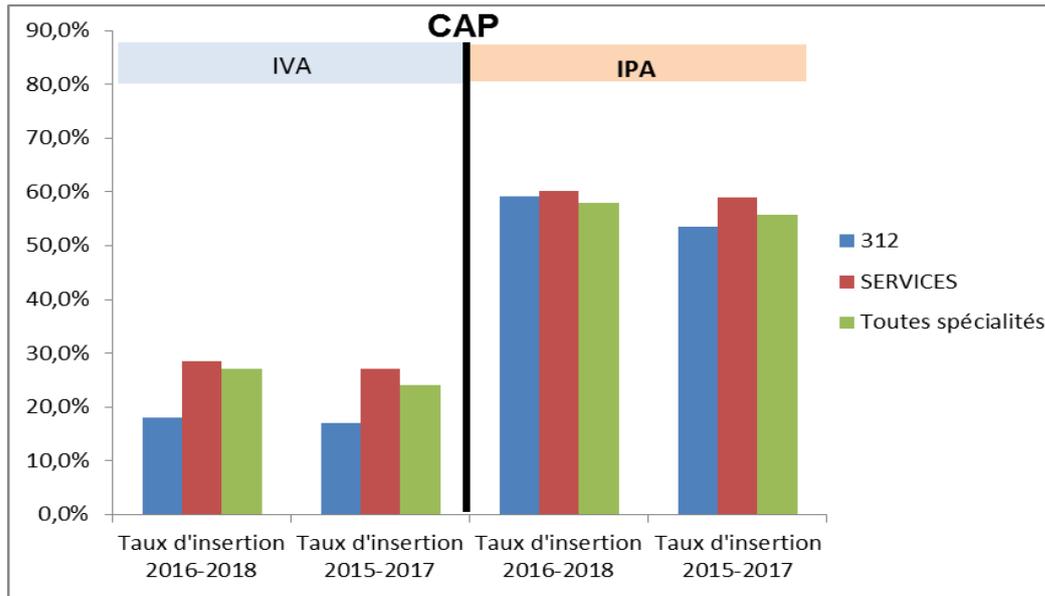
- ✓ Au niveau V, une mauvaise insertion des CAP **scolaires** qui s'aggrave ; alors que les **apprentis** ont une insertion qui se rapproche de la moyenne de l'ensemble des CAP par apprentissage. Pour ceux qui sont en emploi, la part des CDI est supérieure à la moyenne pour les apprentis et surtout pour les scolaires.
- ✓ Au niveau IV, une insertion des Bac pro **scolaires** proche du taux de l'ensemble des spécialités avec un gain par rapport aux CAP bien plus important (+29 points) que pour l'ensemble des spécialités (+18 points) vu la faiblesse du taux d'insertion du niveau V. Pour les Bac pro, si le taux d'insertion des **apprentis** est supérieur à celui des scolaires, il est inférieur à celui de l'ensemble des spécialités préparées par apprentissage avec assez peu de CDI.
- ✓ Au niveau III, une insertion des BTS **scolaires** un peu supérieure au taux de l'ensemble des spécialités. Le taux d'insertion des **apprentis** en BTS s'est amélioré, il est désormais proche de la moyenne de l'ensemble des spécialités ; à noter toutefois une part de CDI qui reste en dessous de la moyenne des BTS pour les apprentis.

			Insertion des scolaires (IVA)				Insertion des apprentis (IPA)			
			Taux d'insertion 2016-2018	Part des CDI 2016-2018	Taux d'insertion 2015-2017	Part des CDI 2015-2017	Taux d'insertion 2016-2018	Part des CDI 2016-2018	Taux d'insertion 2015-2017	Part des CDI 2015-2017
V	CAP	312 - Commerce, vente	18,1%	42,3%	17,1%	41,4%	59,1%	63,9%	53,4%	62,7%
		SERVICES*	28,6%	35,0%	27,1%	36,5%	60,3%	58,3%	58,9%	55,8%
		Toutes spécialités	27,2%	37,7%	24,2%	38,2%	58,0%	61,9%	55,8%	60,2%
	TOUS	312 - Commerce, vente	18,1%	42,3%	17,1%	41,4%	59,0%	63,9%	53,4%	62,7%
		SERVICES*	34,0%	38,8%	32,7%	39,4%	65,7%	54,6%	64,3%	51,0%
		Toutes spécialités	30,7%	40,5%	28,0%	40,9%	61,4%	60,8%	59,1%	58,2%
IV	BAC PRO	312 - Commerce, vente	46,7%	36,5%	44,5%	36,0%	57,9%	55,3%	52,9%	50,2%
		SERVICES*	45,8%	36,3%	44,6%	35,2%	57,2%	54,9%	53,3%	52,3%
		Toutes spécialités	45,1%	37,8%	43,1%	36,7%	63,8%	59,6%	60,4%	59,0%
	TOUS	312 - Commerce, vente	46,7%	36,5%	44,5%	36,0%	61,2%	56,0%	57,2%	53,0%
		SERVICES*	45,9%	36,4%	44,7%	35,3%	69,1%	59,5%	66,5%	58,9%
		Toutes spécialités	45,4%	38,0%	43,4%	36,9%	70,8%	62,0%	67,6%	60,8%
III	BTS	312 - Commerce, vente	67,5%	38,1%	66,9%	41,8%	76,3%	53,8%	72,8%	50,3%
		SERVICES*	66,5%	37,1%	65,6%	38,6%	76,4%	55,4%	73,8%	53,3%
		Toutes spécialités	65,0%	37,9%	63,3%	39,0%	76,9%	58,8%	74,2%	56,4%
	TOUS	312 - Commerce, vente	67,5%	38,1%	66,9%	41,8%	75,3%	52,2%	72,3%	50,1%
		SERVICES*	67,1%	37,6%	66,1%	38,9%	77,0%	54,8%	74,3%	52,7%
		Toutes spécialités	65,4%	38,4%	63,7%	39,3%	77,2%	57,7%	74,4%	55,5%

*Les groupes de spécialités des « Services » sont un sous-ensemble de « Toutes spécialités » composé de « Services » et « Production ».

Pour avoir une idée des volumes de formés, cf. 2) Diagnostic appareil de formation, page 9 : le niveau IV représente près de la ½ des effectifs mais avec très peu d'apprentis à ce niveau.

- ✓ En conclusion : une insertion à court terme très faible (moins de 2 sur 10) pour les CAP scolaires Commerce, vente mais relativement satisfaisante pour les Bac pro et BTS scolaires avec un gain d'insertion entre le niveau V et le niveau IV beaucoup plus important qu'en moyenne. En apprentissage, une insertion de court terme proche de la moyenne pour les CAP et les BTS mais toujours inférieure à la moyenne pour les Bac pro malgré une amélioration. Alors que la part des CDI est élevée au niveau V en scolaire (qui sont très peu nombreux à s'insérer) et en apprentissage elle est inférieure à la moyenne pour les apprentis aux niveaux IV et III.

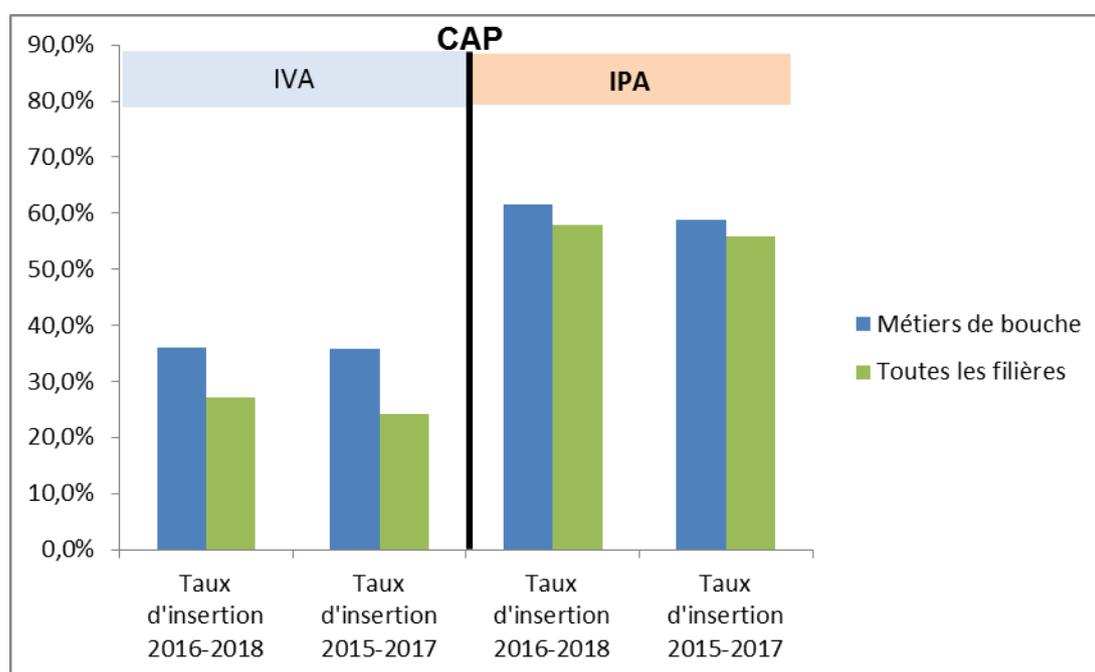


Dans les métiers de bouche

Il n'y a pas de données publiables aux niveaux IV et III issues des enquêtes d'insertion à court terme. On observe toutefois, selon les dernières données disponibles au niveau V :

- ✓ **Au niveau V**, une très bonne insertion des scolaires et des apprentis pour les CAP et surtout les MC (mentions complémentaires), avec une part de CDI très élevée.
- ✓ Les CAP scolaires des métiers de bouche s'insèrent beaucoup mieux que ceux des autres spécialités. L'écart à la moyenne des CAP toutes spécialités est plus important pour les scolaires que pour les apprentis.
- ✓ Si le taux d'emploi des apprentis est supérieur à celui des scolaires, le différentiel est moindre que pour les CAP toutes spécialités confondues : il est de 25 points pour les Métiers de bouche alors qu'il est de 31 points pour l'ensemble des CAP toutes spécialités confondues et de 41 points pour les CAP du Commerce, vente.

			Insertion des scolaires (IVA)				Insertion des apprentis (IPA)			
			Taux d'insertion 2016-2018	Part des CDI 2016-2018	Taux d'insertion 2015-2017	Part des CDI 2015-2017	Taux d'insertion 2016-2018	Part des CDI 2016-2018	Taux d'insertion 2015-2017	Part des CDI 2015-2017
V	CAP	Métiers de bouche	36,1%	57,0%	35,7%	58,2%	61,6%	70,7%	58,9%	72,6%
		Toutes spécialités	27,2%	37,7%	24,2%	38,2%	58,0%	61,9%	55,8%	60,2%
	TOUS	Métiers de bouche	37,6%	57,8%	38,7%	60,7%	63,7%	72,1%	60,4%	73,2%
		Toutes spécialités	30,7%	40,5%	28,0%	40,9%	61,4%	60,8%	59,1%	58,2%
IV	BAC PRO	Métiers de bouche	NS	NS	NS	NS	NS	NS	NS	NS
		Toutes spécialités	45,1%	37,8%	43,1%	36,7%	63,8%	59,6%	60,4%	59,0%
	TOUS	Métiers de bouche	NS	NS	NS	NS	81,1%	83,1%	76,1%	80,3%
		Toutes spécialités	45,4%	38,0%	43,4%	36,9%	70,8%	62,0%	67,6%	60,8%
III	BTS	Métiers de bouche	SO	SO	SO	SO	NS	NS	NS	NS
		Toutes spécialités	65,0%	37,9%	63,3%	39,0%	76,9%	58,8%	74,2%	56,4%
	TOUS	Métiers de bouche	SO	SO	SO	SO	NS	NS	NS	NS
		Toutes spécialités	65,4%	38,4%	63,7%	39,3%	77,2%	57,7%	74,4%	55,5%



- ✓ *En conclusion : la très bonne insertion à court terme des Métiers de bouche au niveau V contraste avec les difficultés d'insertion repérées pour les scolaires du Commerce, vente au niveau V.*

1.2 Comment s'insèrent les jeunes diplômés sortis depuis moins de 10 ans de formation initiale (diplômés de la voie scolaire et apprentissage) ?

Dans le Commerce, Vente

Selon les dernières données issues des enquêtes à moyen terme, on observe :

- ✓ Au **niveau V** une mauvaise insertion qui se poursuit à moyen terme : la situation est particulièrement dégradée en Ile-de-France où l'écart entre le taux d'insertion du Commerce, vente et la moyenne toutes spécialités confondues du niveau V est plus marqué (-18,8 points contre -10,4 en France). Pour autant, la part des CDI est bien plus importante en Ile-de-France.
- ✓ Au **niveau IV** une insertion bien en dessous de la moyenne toutes spécialités confondues en Ile-de-France (-10,6 points) avec un peu plus de contrats stables qu'en moyenne.
- ✓ Au **niveau III**, une insertion similaire à celle de l'ensemble des spécialités et une situation bien meilleure que pour les autres niveaux : pas d'écart relatif entre l'Ile-de-France et la France et une part de CDI très importante.

Libellé Groupe de spécialité	Niveau du diplôme le plus élevé obtenu	France, année médiane N			Ile-de-France, année médiane N		
		Taux d'insertion année médiane 2015	Part des CDI et fonction publique dans l'emploi (en %) année médiane 2015	Taux d'emploi année médiane 2014	Taux d'insertion année médiane 2015	Part des CDI et fonction publique dans l'emploi (en %) année médiane 2015	Nombre d'observations année médiane 2014
312 - Commerce, vente	V	54,3	62,5	55,8	45,1	79,2	425
Spécialités Services	V	61,9	60,9	62,2	62	73,8	2299
Toutes spécialités	V	64,7	61,9	65	63,9	74,1	4136
312 - Commerce, vente	IV	65,8	64	67	55	74,8	613
Spécialités Services	IV	67,7	62	68,4	60,7	67,8	3574
Toutes spécialités	IV	71,9	63,5	72,5	65,6	70,1	5165
312 - Commerce, vente	III	80,2	74,9	80,8	78,9	83	957
Spécialités Services	III	81,7	69,9	82,6	80,5	75	4423
Toutes spécialités	III	82,6	70,9	83,3	80,7	75,4	5365

En conclusion : Une insertion de moyen terme qui confirme la mauvaise insertion des niveaux V du Commerce, vente.

Dans les métiers de bouche

Il n'y a pas de données d'insertion à moyen terme publiables car les métiers de bouche ne sont qu'une partie minoritaire du groupe de spécialité 221–Agro-alimentaire alimentation cuisine, seul regroupement pour lequel les données peuvent être traitées.

1.3 Dans quels secteurs d'activité s'insèrent les jeunes en Ile-de-France 7 mois après leur sortie de formation initiale (voie scolaire) ?

Dans le Commerce, Vente

Selon les données issues des enquêtes d'insertion à court terme, on observe :

- ✓ Au **niveau V** les sortants scolaires en emploi travaillent essentiellement dans le secteur du Commerce (38%), vient ensuite l'Hébergement et la restauration (19%)
- ✓ Au **niveau IV**, les emplois exercés sont encore plus concentrés dans le secteur du Commerce (44%). On retrouve aussi le secteur de l'Hébergement et la restauration comme au niveau V mais avec une part plus faible (13%)
- ✓ Au **niveau III** le secteur d'insertion des scolaires est également pour une grande part le Commerce (43%) mais le secteur de l'Hébergement et la restauration (ni aucun autre secteur) ne ressort.

Groupe de spécialité	Niveau du diplôme le plus élevé obtenu	Secteur (NAF38)	Part du secteur dans l'emploi
312 - Commerce, vente	V	GZ=Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles	38%
312 - Commerce, vente	V	OZ=Administration publique	8%
312 - Commerce, vente	V	IZ=Hébergement et restauration	19%
312 - Commerce, vente	V	QA=Activités pour la santé humaine	8%
312 - Commerce, vente	V	QB=Hébergement médico-social et social et action sociale sans hébergement	7%
312 - Commerce, vente	IV	GZ=Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles	44%
312 - Commerce, vente	IV	HZ=Transports et entreposage	5%
312 - Commerce, vente	IV	QA=Activités pour la santé humaine	5%
312 - Commerce, vente	IV	OZ=Administration publique	6%
312 - Commerce, vente	IV	IZ=Hébergement et restauration	13%
312 - Commerce, vente	III	GZ=Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles	43%
312 - Commerce, vente	III	HZ=Transports et entreposage	7%
312 - Commerce, vente	III	NZ=Activités de services administratifs et de soutien	5%

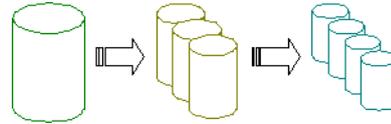
En conclusion : Une insertion de court terme dans le secteur du Commerce en lien avec la formation scolaire reçue.

Dans les métiers de bouche

Il n'y a pas de données d'insertion à court terme publiables sur ce sous-ensemble.

1.4 Dans quels métiers s'insèrent les jeunes en Ile-de-France 7 mois après leur sortie de formation initiale (voie scolaire) ?

1 domaine professionnel = plusieurs familles professionnelles
1 famille professionnelle = plusieurs métiers



Dans le Commerce, Vente

Selon les données issues des enquêtes d'insertion à court terme, on observe :

- ✓ **A chaque niveau**, ce sont les métiers des FAP du domaine professionnel du Commerce qui prédominent, correspondant à la formation suivie, mais c'est surtout au niveau III que le lien formation/métier est le plus fort (48% des sortants exercent un métier du domaine professionnel Commerce).
- ✓ Bien que le niveau de qualification soit différent, les sortants en emploi **de niveaux V, IV et III** exercent principalement dans la même FAP, celle des vendeurs, qui regroupe à la fois les vendeurs spécialisés, les vendeurs généralistes ainsi que les télévendeurs : 28% des jeunes en emploi formés au niveau V, 33% au niveau IV et 30% au niveau III.
- ✓ Dans une moindre mesure, on retrouve des FAP du domaine professionnel de l'Hôtellerie, restauration, alimentation (cf. insertion dans le secteur) au **niveau V et IV**.

Groupe de spécialité	Niveau du diplôme le plus élevé obtenu	Domaine professionnel	Part du domaine dans l'emploi du groupe (en %)	Famille professionnelle (FAP-2009 - 87 postes)	Part de la famille professionnelle dans l'emploi du groupe (en %)
312 - Commerce, vente	V	R : Commerce	37%	R1Z : Vendeurs	28%
				R0Z : Caissiers, employés de libre service	9%
312 - Commerce, vente	V	V : Santé, action sociale, culturelle et sportive	17%	V5Z : Professionnels de l'action culturelle, sportive et surveillants	16%
312 - Commerce, vente	V	S : Hôtellerie, restauration, alimentation	17%	S2Z : Employés et agents de maîtrise de l'hôtellerie et de la restauration	13%
312 - Commerce, vente	V	J : Transports, logistique et tourisme	11%	J3Z : Conducteurs de véhicules	6%
312 - Commerce, vente	IV	R : Commerce	46%	R1Z : Vendeurs	33%
				R0Z : Caissiers, employés de libre service	6%
				R2Z : Attachés commerciaux et représentants	6%
312 - Commerce, vente	IV	S : Hôtellerie, restauration, alimentation	13%	S2Z : Employés et agents de maîtrise de l'hôtellerie et de la restauration	8%
312 - Commerce, vente	IV	V : Santé, action sociale, culturelle et sportive	11%	V5Z : Professionnels de l'action culturelle, sportive et surveillants	11%
312 - Commerce, vente	III	R : Commerce	48%	R1Z : Vendeurs	30%
				R2Z : Attachés commerciaux et représentants	7%
				R0Z : Caissiers, employés de libre service	6%
312 - Commerce, vente	III	L : Gestion, administration des entreprises	11%	L2Z : Employés administratifs d'entreprise	7%
312 - Commerce, vente	III	V : Santé, action sociale, culturelle et sportive	10%	V5Z : Professionnels de l'action culturelle, sportive et surveillants	9%

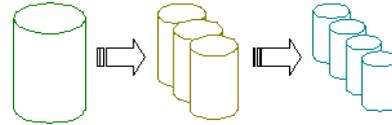
En conclusion : Une insertion à court terme concentrée et débouchant sur des métiers en lien avec la formation suivie, surtout aux niveaux IV et III.

Dans les métiers de bouche

Il n'y a pas de données d'insertion à court terme publiables sur ce sous-ensemble.

1.5 Dans quels métiers s'insèrent les jeunes diplômés sortis depuis moins de 10 ans de formation initiale (voie scolaire et apprentissage) ?

1 domaine professionnel = plusieurs familles professionnelles
1 famille professionnelle = plusieurs métiers



Dans le Commerce, Vente

Selon les dernières données issues des enquêtes à moyen terme, on observe² :

- ✓ Les métiers exercés plus tard dans le parcours professionnel sont toujours en lien avec la formation reçue bien que le lien formation/métier soit plus lâche et la concentration plus marquée en France qu'en Ile-de-France au niveau IV : le domaine professionnel du Commerce rassemble 23% des sortants diplômés en emploi en Ile-de-France au **niveau V**, 20% (32% en France) au **niveau IV** et 36% au **niveau III**.
- ✓ Comme à court terme, la FAP des Vendeurs constitue le principal débouché à moyen terme pour les sortants de formation initiale diplômés en Commerce, vente, quel que soit le niveau de formation.

En Ile-de-France

Groupe de spécialité	Niveau du diplôme le plus élevé obtenu	Domaine professionnel	Part du domaine dans l'emploi du groupe (en %)	Famille professionnelle (FAP-2009 - 87 postes)	Part de la famille professionnelle dans l'emploi du groupe (en %)
312 - Commerce, vente	V	R : Commerce	23%	R1Z : Vendeurs	15%
312 - Commerce, vente	IV	R : Commerce	20%	R1Z : Vendeurs	14%
312 - Commerce, vente	III	R : Commerce	36%	R1Z : Vendeurs R2Z : Attachés commerciaux et représentants	16% 11%

En France

Groupe de spécialité	Niveau du diplôme le plus élevé obtenu	Domaine professionnel	Part du domaine dans l'emploi du groupe (en %)	Famille professionnelle (FAP-2009 - 87 postes)	Part de la famille professionnelle dans l'emploi du groupe (en %)
312 - Commerce, vente	V	R : Commerce	24%	R1Z : Vendeurs	17%
312 - Commerce, vente	IV	R : Commerce	32%	R1Z : Vendeurs	20%
312 - Commerce, vente	III	R : Commerce	39%	R1Z : Vendeurs R2Z : Attachés commerciaux et représentants	17% 12%

En conclusion : A moyen terme, une confirmation des métiers d'insertion dans le prolongement des études effectuées et des débouchés concentrés sur la famille professionnelle des Vendeurs

Dans les métiers de bouche

Il n'y a pas de données d'insertion à moyen terme publiables car les métiers de bouche ne sont qu'une partie minoritaire du groupe de spécialité 221-Agro-alimentaire alimentation cuisine, seul regroupement pour lequel les données peuvent être traitées.

² Seuls les domaines professionnels et familles professionnelles regroupant au moins 10% des sortants d'un GSN (groupe de spécialité par niveau) apparaissent dans les tableaux.

2 Diagnostic appareil de formation

2.1 Quelle est la structure de l'offre de formation en Ile-de-France ?

Dans le Commerce, Vente

→ En Ile-de-France, à la rentrée 2018, les entrants dans les diplômes des niveaux V à III du Commerce vente représentent plus de **18%** des formés dans l'ensemble des spécialités de formation : **17 176 jeunes entrants**.

Structure des entrants FPI par niveau 2018/2019	Niveau V	Niveau IV	Niveau III	Effectifs des entrants FPI
312 - Commerce, vente	11%	48%	41%	17 176
Toutes spécialités	22%	41%	37%	94 107

Part des apprentis dans la FPI par niveau 2018/2019	Niveau V	Niveau IV	Niveau III	Effectifs des entrants apprentis
312 - Commerce, vente	30%	7%	35%	3 667
Toutes spécialités	52%	17%	31%	27 972

- ✓ Le niveau V est peu présent : 11% contre 22% en moyenne toutes spécialités confondues, tandis que la part du niveau III et surtout du niveau IV est plus importante qu'en moyenne (au niveau III : 41% des entrants contre 37% toutes spécialités confondues ; au niveau IV : 48% contre 41%).
- ✓ L'apprentissage est peu présent, il concerne une minorité de jeunes formés : 21% des entrants en formation professionnelle initiale contre 30% pour l'ensemble des spécialités ; c'est vrai surtout au niveau IV et dans une moindre mesure au niveau V ; par contre, au niveau III, les apprentis sont plus nombreux qu'en moyenne toutes spécialités confondues.

→ Par ailleurs, en Ile-de-France, à la rentrée 2018, les effectifs d'entrants des niveaux II et I formés en CFA, s'élèvent à 3 348 jeunes (dont 884 en licences professionnelles, 404 en masters et 839 préparant un titre professionnel). Ces formations ne seront pas examinées ci-dessous, faute de données suffisantes (pas de données sur les formations hors apprentissage).

Dans les métiers de bouche

→ En Ile-de-France, à la rentrée 2018, les entrants dans les diplômes de niveaux V à III des Métiers de bouche représentent **3%** des formés dans l'ensemble des spécialités de formation : **2 898 jeunes entrants**.

Structure des entrants FPI par niveau 2018/2019	Niveau V	Niveau IV	Niveau III	Effectifs d'entrants FPI
Métiers de bouche	83%	17%		2 898
Toutes spécialités	22%	41%	37%	94 107

Part des apprentis dans la FPI par niveau 2018/2019	Niveau V	Niveau IV	Niveau III	Effectifs d'entrants apprentis
Métiers de bouche	91%	77%		2 559
Toutes spécialités	52%	17%	31%	27 972

- ✓ Les métiers de bouche offrent une grande majorité de formations de niveau V (83% contre 22% en moyenne toutes spécialités confondues) et une minorité de niveau IV (17% contre 41%). Il n'y avait qu'une seule formation de niveau III (mais il n'y a plus aucun entrant en apprentissage en 2018).
- ✓ La voie scolaire est peu présente, il y a une très grande majorité d'apprentis : 88% des entrants en formation professionnelle initiale contre 30% pour l'ensemble des spécialités.

→ Par ailleurs, en Ile-de-France, à la rentrée 2018, il n'y a pas d'effectifs d'entrants aux niveaux II et I en CFA.

Les formations examinées en vue des préconisations par diplôme sont exclusivement celles des niveaux V à III, hors titres professionnels, DEUST, DUT...

Liste des formations de niveaux V à III du Commerce, vente dispensées en 2018 en Ile-de-France, en lycées et en CFA
Classées par ordre décroissant des effectifs d'entrants

Type de diplôme	Libellé du diplôme	Total des effectifs entrants	% des apprentis
BAC PRO	COMMERCE (BAC PRO)	5657	5%
BTS	MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES (BTS)	3231	35%
BTS	NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (BTS)	1992	36%
BAC PRO	ACCUEIL - RELATION CLIENTS ET USAGERS (BAC PRO)	1618	9%
BTS	COMMERCE INTERNATIONAL A REFERENTIEL COMMUN EUROPEEN (BTS)	1305	5%
BAC PRO	VENTE (PROSPECTION - NEGOCIATION - SUIVI DE CLIENTELE) (BAC PRO)	750	1%
CAP	EMPLOYE DE VENTE SPECIALISE MULTI-SPECIALITES (CAP)	656	6%
CAP	EMPLOYE DE VENTE SPECIALISE OPTION B : PRODUITS D'EQUIPEMENT COURANT (CAP)	625	16%
CAP	EMPLOYE DE VENTE SPECIALISE OPTION A : PRODUITS ALIMENTAIRES (CAP)	283	61%
CAP	FLEURISTE (CAP)	211	93%
BP	FLEURISTE (BP)	94	100%
TH3-X	CHARGE(E) DE CLIENTELE (CIEFARHONE ALPES)	63	100%
TH3-C	GESTIONNAIRE D'UNITE COMMERCIALE, OPTION GENERALISTE - OPTION SPECIALISEE (CCI FRANCE - RESEAU NEGOVENTIS)	39	100%
TH3-C	DECORATEUR MERCHANDISEUR (CCI FRANCE - RESEAU ESDC)	37	100%
CAP	EMPLOYE DE VENTE SPECIALISE OPTION C : SERVICE A LA CLIENTELE (CAP)	35	3%
TH4-T	VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN (TP)	34	100%
CAP	POISSONNIER ECAILLER (CAP)	30	100%
CAP	VENDEUR-MAGASINIER EN PIECES DE RECHANGE ET EQUIPEMENTS AUTOMOBILES (CAP)	17	0%
CAP	EMPLOYE DE VENTE SPECIALISE OPTION D : LIBRAIRIE-PAPETERIE-PRESSE (CAP)	17	47%
TH3-T	MANAGER D'UNIVERS MARCHAND (TP)	17	100%
BAC PRO	POISSONNIER-ECAILLER-TRAITEUR (BAC PRO)	16	100%
CAP	PRIMEUR (CAP)	16	100%
TH3-C	CHARGE DE LA GESTION ET DE L'ACTIVITE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE (CCI SEINE ET MARNE)	13	100%

Liste des formations de niveaux V et IV des Métiers de bouche, dispensées en 2018 en Ile-de-France, en lycées et en CFA
Classées par ordre décroissant des effectifs d'entrants

Type de diplôme	Libellé du diplôme	Total des effectifs entrants	% des apprentis
CAP	PATISSIER (CAP)	1112	85%
CAP	BOULANGER (CAP)	608	98%
BAC PRO	BOULANGER-PÂTISSIER (BAC PRO)	257	56%
CAP	BOUCHER (CAP)	222	100%
MC5	PÂTISSERIE, GLACERIE, CHOCOLATERIE, CONFISERIE SPECIALISEES (MC NIVEAU V)	173	100%
MC5	EMPLOYE TRAITEUR (MC NIVEAU V)	130	74%
BTM	PÂTISSIER CONFISEUR GLACIER TRAITEUR (BTM APCMA)	82	100%
CAP	CHOCOLATIER CONFISEUR (CAP)	81	81%
BP	BOUCHER (BP)	59	100%
BP	BOULANGER (BP)	52	100%
MC5	PÂTISSERIE BOULANGERE (MC5)	38	100%
CAP	CHARCUTIER-TRAITEUR (CAP)	37	100%
BTM	CHOCOLATIER CONFISEUR (BTM APCMA)	18	100%
BP	CHARCUTIER-TRAITEUR (BP)	17	100%
BAC PRO	BOUCHER-CHARCUTIER-TRAITEUR (BAC PRO)	5	100%
CAP	CREMIER-FROMAGER (CAP)	4	100%
MC5	BOULANGERIE SPECIALISEE (MC NIVEAU V)	3	100%

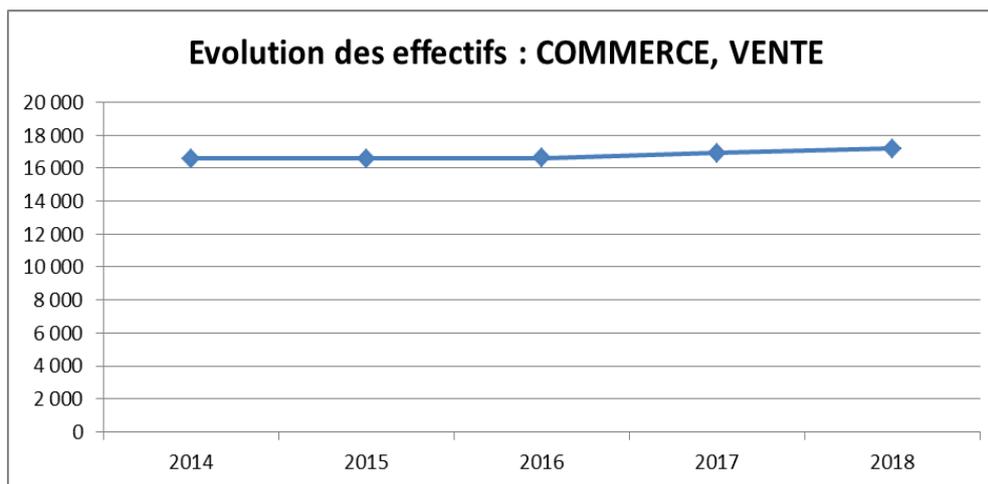
2.2 Quelles sont les évolutions récentes et prévues de l'offre de formation en Ile-de-France ?

2.2.1 Evolution des effectifs d'entrants depuis 2014 (niveaux V à III)

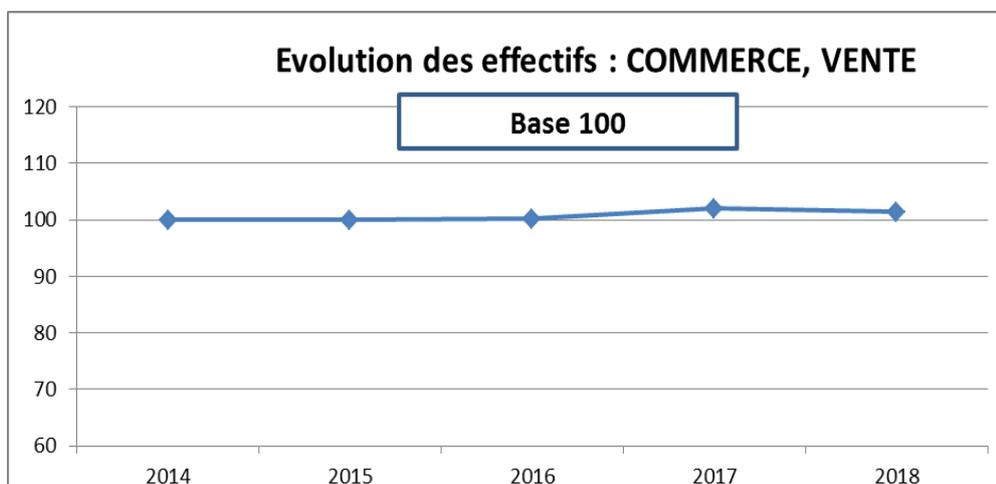
Dans le commerce, vente

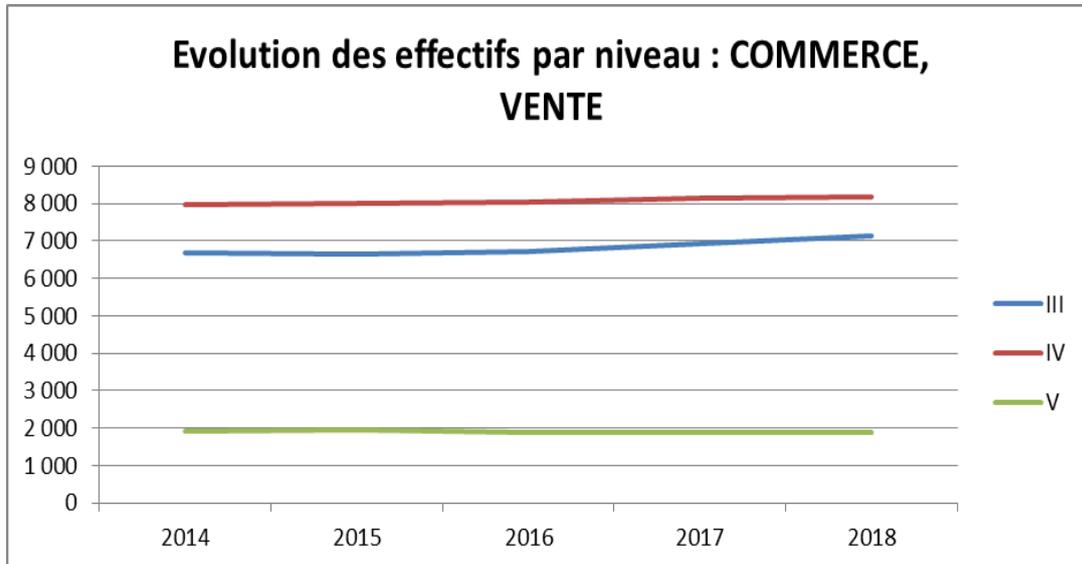
- ✓ Les effectifs d'entrants ont peu augmenté entre 2014 et 2018 (+4%), à peine plus que l'ensemble des spécialités de formation. La croissance s'est faite sur la période la plus récente, entre 2016 et 2018.
- ✓ Il y a des disparités d'évolution par niveau sur l'ensemble de la période 2014-2018 : alors que le niveau V a connu une faible variation (-2% contre -1% en moyenne toutes spécialités confondues), le niveau IV a peu augmenté mais s'écarte positivement de la moyenne (+2% contre -1% en moyenne), le niveau III a vu ses effectifs augmenter de façon plus marquée (+6%) mais moins qu'en moyenne toutes spécialités confondues (+10%).

Niveaux	Evolution 2014-2018 312 - Commerce, vente	Evolution 2014-2018 toutes spécialités
Niveau V	-2%	-1%
Niveau IV	2%	-1%
Niveau III	6%	10%
Total	4%	3%

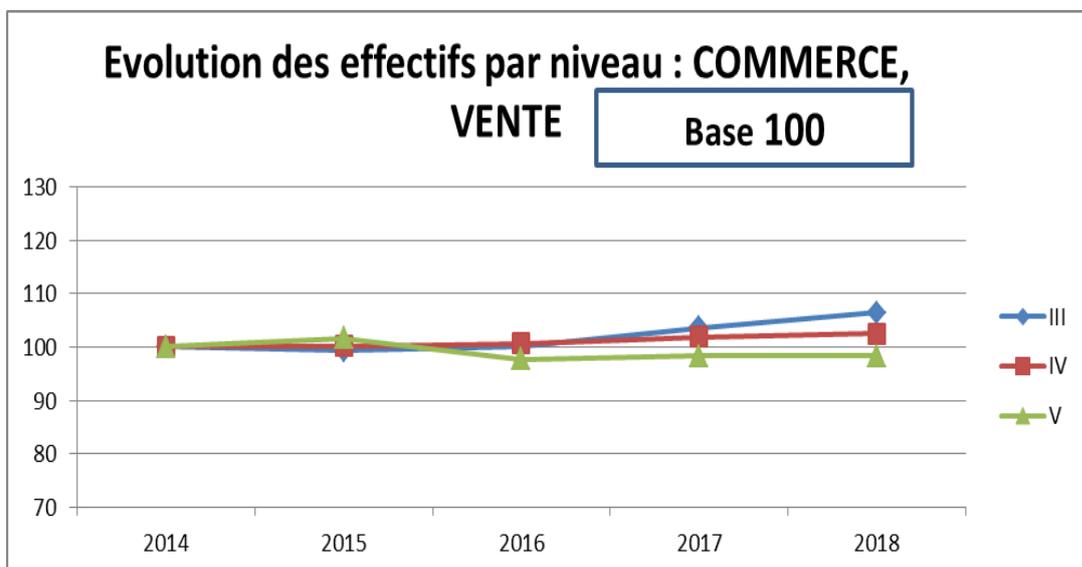


	2014	2015	2016	2017	2018
312 - Commerce, vente (niveaux V à III)	16 584	16 578	16 605	16 939	17 176



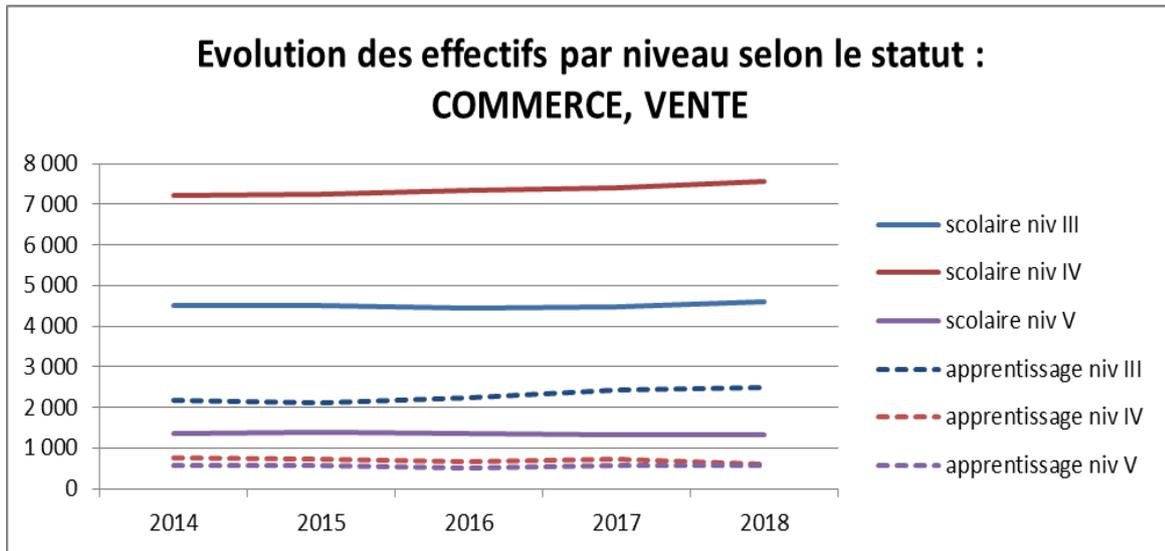


312 - Commerce, vente (niveaux V à III)	2014	2015	2016	2017	2018
V	1 923	1 954	1 878	1 890	1 890
IV	7 974	7 983	8 027	8 123	8 169
III	6 687	6 641	6 700	6 926	7 117

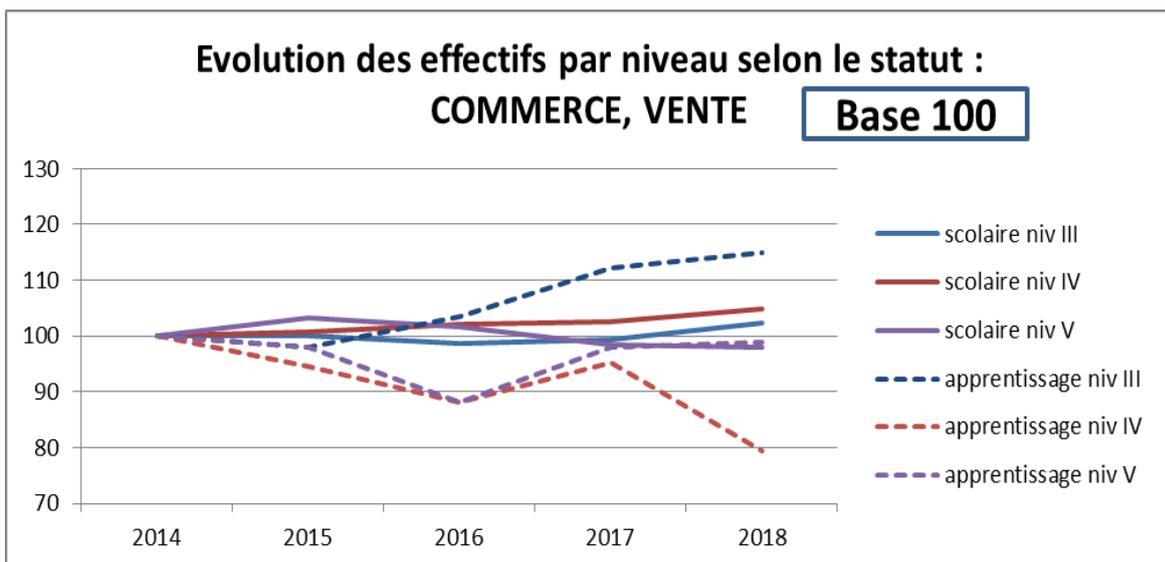


Ce sont les variations des effectifs d'apprentis au niveau III qui expliquent les mouvements observés en FPI avec une forte augmentation entre 2016 et 2018. Les effectifs d'apprentis au niveau V et surtout au niveau IV sont en baisse.

Sur l'ensemble de la période 2014 à 2018, les effectifs scolaires ont augmenté légèrement aux niveaux III et IV et restent stables au niveau V.



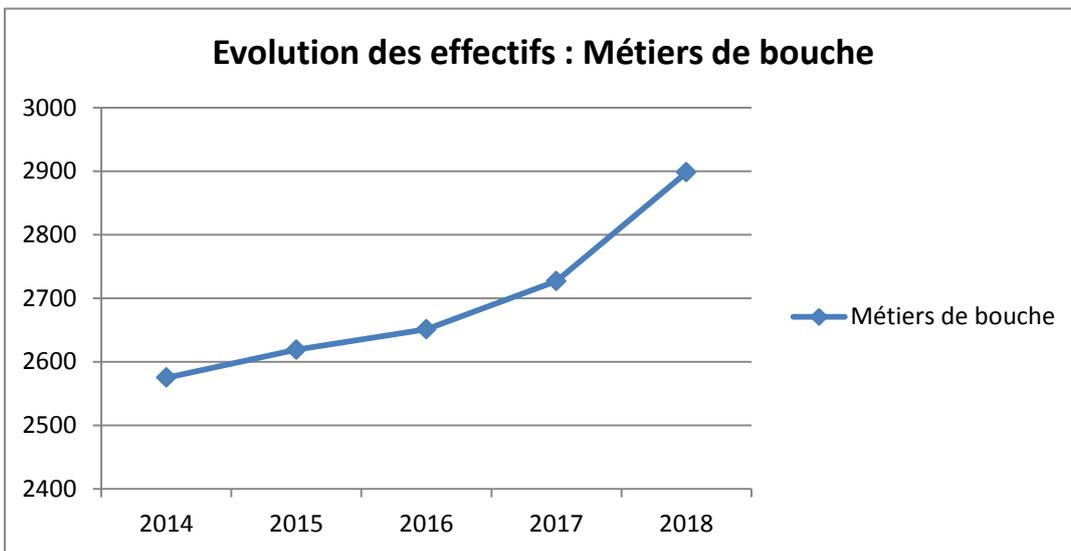
312 - Commerce, vente (niveaux V à III)	2014	2015	2016	2017	2018
scolaire niv V	1 349	1 392	1 372	1 328	1 322
scolaire niv IV	7 215	7 266	7 359	7 400	7 566
scolaire niv III	4 516	4 515	4 455	4 489	4 621
apprentissage niv V	574	562	506	562	568
apprentissage niv IV	759	717	668	723	603
apprentissage niv III	2 171	2 126	2 245	2 437	2 496



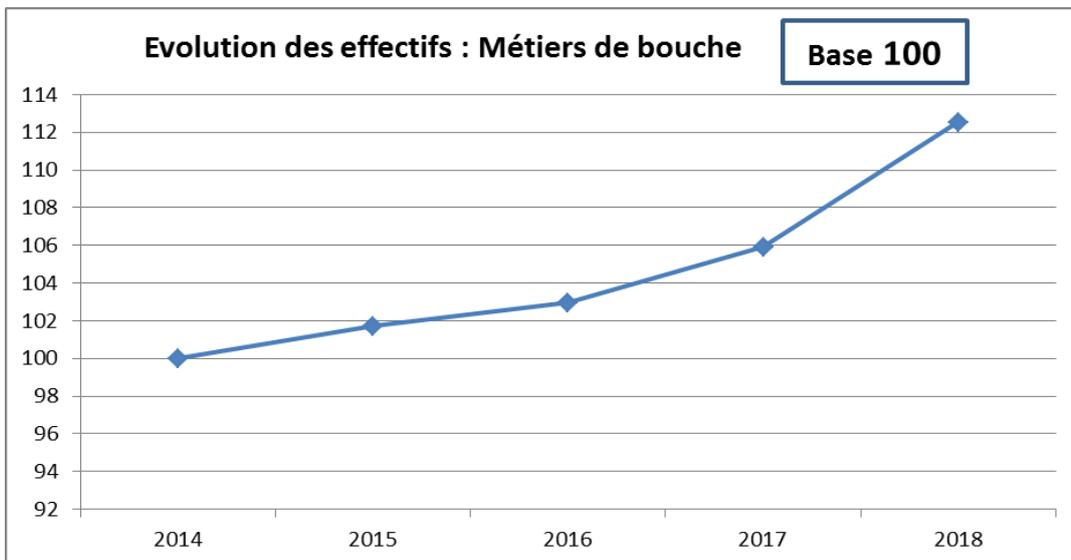
Dans les métiers de bouche

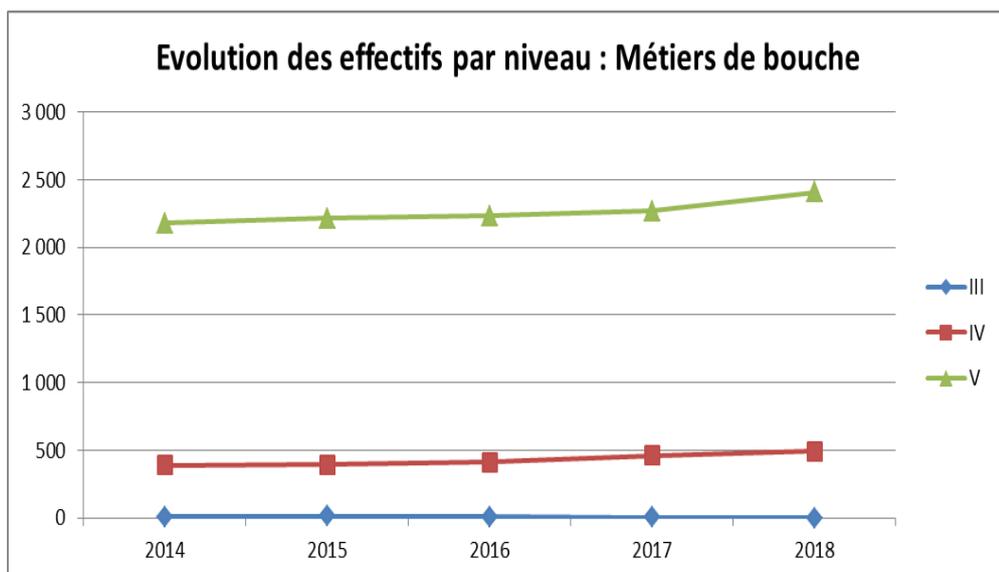
- ✓ Les effectifs d'entrants ont augmenté entre 2014 et 2018 (+13%), de façon bien plus soutenue que pour l'ensemble des spécialités de formation (+3%).
- ✓ L'augmentation s'est faite sur l'ensemble de la période, entre 2014 et 2018 avec une accélération à la dernière rentrée.
- ✓ Il y a des disparités d'évolutions par niveau : si le niveau V a vu ses effectifs augmenter, c'est au niveau IV que l'augmentation est la plus importante. Au niveau III, les effectifs d'entrants passent de 8 à 0.

Niveaux	Evolution 2014-2018 Métiers de bouche	Evolution 2014-2018 toutes spécialités
Niveau V	11%	-1%
Niveau IV	26%	-1%
Niveau III		10%
Total	13%	3%

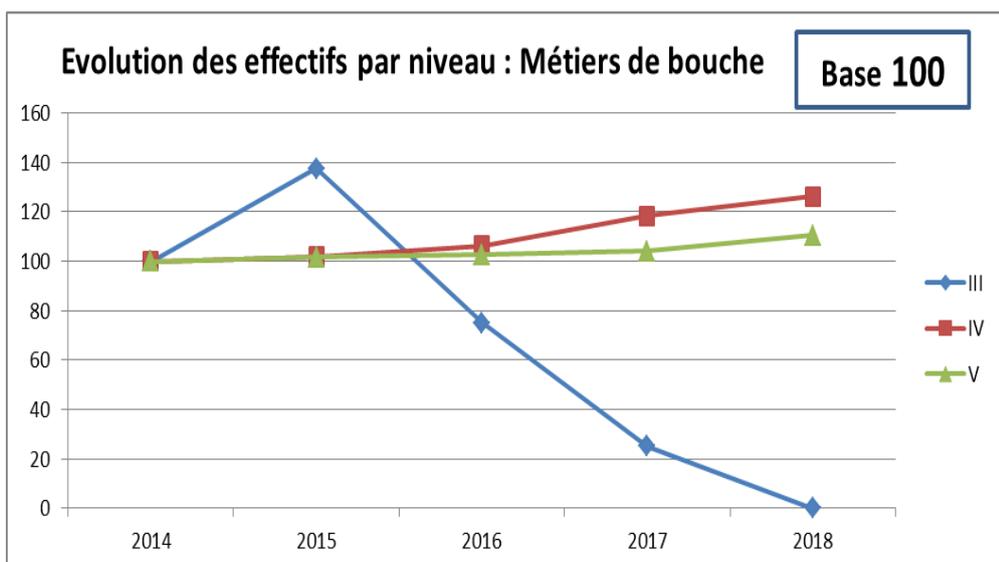


	2014	2015	2016	2017	2018
Métiers de bouche (niveaux V à III)	2 575	2 619	2 651	2 727	2 898

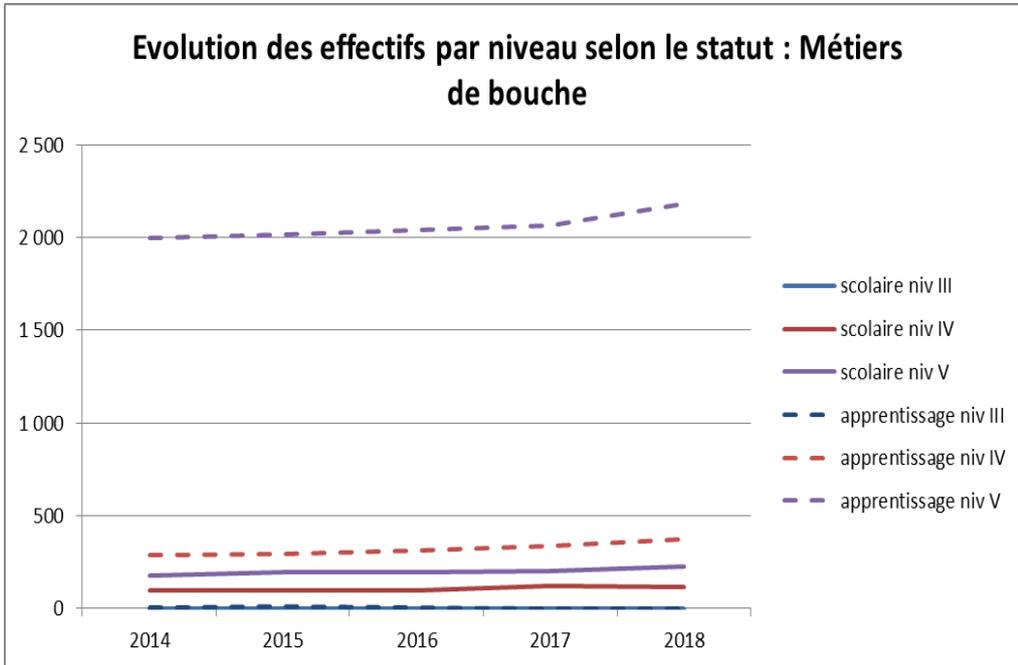




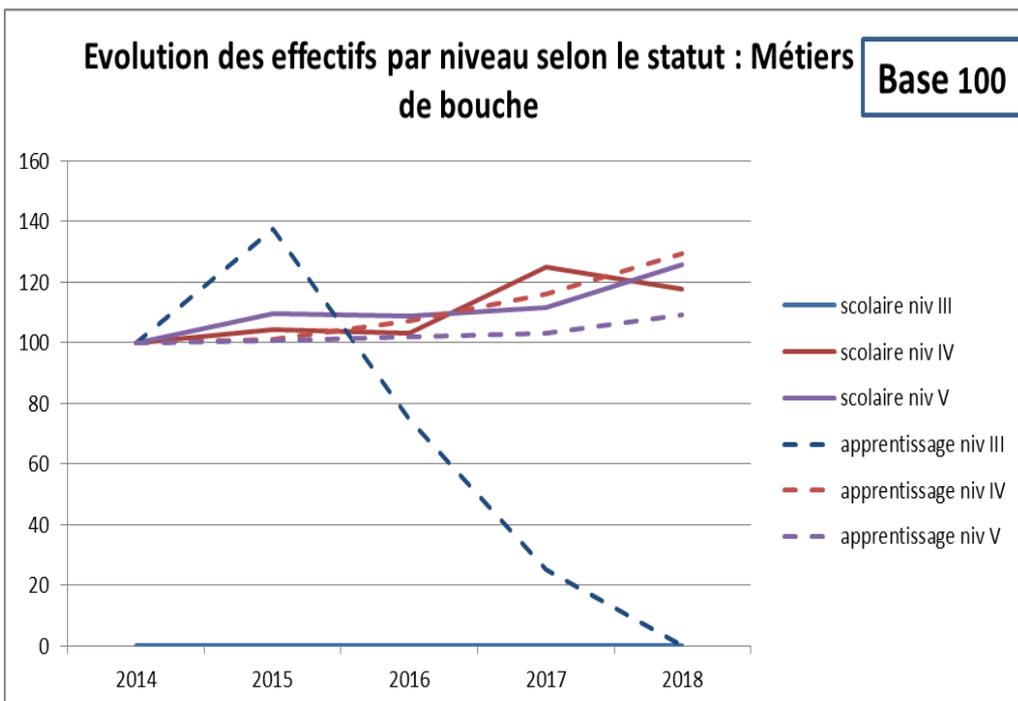
Métiers de bouche (niveaux V à III)	2014	2015	2016	2017	2018
V	2 179	2 213	2 233	2 266	2 408
IV	388	395	412	459	490
III	8	11	6	2	0



L'augmentation du nombre d'entrants observée en FPI concerne les apprentis et les scolaires à tous les niveaux, à l'exception du niveau III qui n'a plus d'entrant en 2018. Ce sont les effectifs d'apprentis au niveau IV et de scolaires au niveau V qui ont connu la plus forte augmentation, plus nettement marquée entre 2016 et 2018, et dans une moindre mesure les effectifs d'apprentis au niveau V. Les effectifs scolaires au niveau IV ont également augmenté sur l'ensemble de la période 2014-2018 mais avec des variations plus fortes et une baisse à la dernière rentrée.



Métiers de bouche (niveaux V à III)	2014	2015	2016	2017	2018
scolaire niv V	179	196	195	200	225
scolaire niv IV	97	101	100	121	114
scolaire niv III	0	0	0	0	0
apprentissage niv V	2000	2017	2038	2066	2183
apprentissage niv IV	291	294	312	338	376
apprentissage niv III	8	11	6	2	0



2.2.2 Aux rentrées 2019 et suivantes

La carte des formations professionnelles initiales pour la **rentrée 2019** a été adoptée par la région en janvier 2019. Ci-dessous, sont présentés les projets des lycées adoptés en janvier 2019 et ceux des CFA. L'ensemble préfigure en grande partie la rentrée 2019 : le solde s'élève à environ 1 000 places (en flux) dont près de 800 en apprentissage et près de 300 au niveau III.

A un horizon plus lointain, des programmes prévisionnels pédagogiques de lycées (PPL) établis le plus souvent dans le cadre de nouveaux lycées, de rénovations (avec ou sans places nouvelles supplémentaires) sont susceptibles de proposer une restructuration de l'offre. Les projets en Commerce-vente, dont l'offre est très diffuse sur le territoire n'est pas décrite ci-dessous ; par contre il est prévu dans trois PPL que l'offre en Métiers de bouche, qui s'inscrit dans des pôles spécialisés, soit modifiée :

- création d'une MC V Pâtisserie, glacerie, chocolaterie en scolaire (12 places) au lycée Val de Bièvre à Gentilly (94) (PPL de 2018 => date de mise en œuvre prévue : rentrée 2020, dans des locaux neufs).
- création d'une MC V Employé Traiteur en apprentissage (12 places) au lycée Eugène Ronceray à Bezons (95). Le lycée est en opération de rénovation et de création d'un internat, avec une date prévisionnelle de fin de chantier en 2022. La MC pourrait être déployée à cette échéance. PPL de 2014
- création d'une MC V Employé Traiteur en scolaire (12 places) au lycée Camille Claudel à Mantes-la-Ville (78). Le lycée est en opération de rénovation extension avec une fin de chantier prévue en 2023. La MC pourrait être déployée à cette échéance. PPL de 2013

Spécialités de formation	DIPLÔME	COMMUNE DU SITE DE FORMATION	SITE DE FORMATION	Apprentis sage	scolaire	Total général	
Métiers de bouche	Boulangier (BP)	RAMBOUILLET	CFA de la MFR de la Grange Colombe	96		96	
	Boulangier (BP)	VERSAILLES	CFA de la CMA du 78	7		7	
			Total	103		103	
	Boulangier-pâtissier (BAC PRO)	PARIS	CFA Boulangerie et Pâtisserie	-12		-12	
	Boulangier-pâtissier (BAC PRO)	PARIS	CFA des Métiers de la Table	5		5	
	Boulangier-pâtissier (BAC PRO)	RAMBOUILLET	CFA de la MFR de la Grange Colombe	24		24	
			Total	17		17	
	Boulangier (CAP)	BOBIGNY	CFA Campus des Métiers et de l'Entreprise	-41		-41	
	Boulangier (CAP)	PARIS	CFA Boulangerie et Pâtisserie	-28		-28	
	Boulangier (CAP)	PARIS	Lycée Albert de Mun	24		24	
			Total	-45		-45	
	Pâtissier (CAP)	ETIOLLES	CHATEAU-DES-COUDRAIES		-12	-12	
	Pâtissier (CAP)			0		0	
	Pâtissier (CAP)	BOBIGNY	CFA Campus des Métiers et de l'Entreprise	34		34	
	Pâtissier (CAP)	EMERAINVILLE	UTEC Marne la Vallée - Hôtellerie Restauration Tourisme	-4		-4	
	Pâtissier (CAP)	GUYANCOURT	Lycée d'Hôtellerie - Tourisme	15		15	
	Pâtissier (CAP)	PARIS	CFA Boulangerie et Pâtisserie	8		8	
	Pâtissier (CAP)	PARIS	CFA des Métiers de l'Hôtellerie	12		12	
	Pâtissier (CAP)	PARIS	Maison des Compagnons du Devoir	20		20	
			Total	85	-12	73	
	Cremier-fromager (CAP)	ANTONY	Lycée Théodore Monod	12		12	
	Cremier-fromager (CAP)	ANTONY	THEODORE-MONOD		6	6	
	Cremier-fromager (CAP)	GENNEVILLIERS	SAG&FORM	40		40	
			Total	52	6	58	
	Pâtisserie boulangère (MC V)			0		0	
	Pâtisserie boulangère (MC V)	PARIS	CEPROC	40		40	
	Pâtisserie boulangère (MC V)	PARIS	CFA Boulangerie et Pâtisserie	-8		-8	
	Pâtisserie boulangère (MC V)	VERSAILLES	CFA de la CMA du 78	14		14	
			Total	46		46	
	Pâtisserie, glacerie, chocolaterie, confiserie spécialisée (MC V)	EVRY	CFA Faculté des Métiers de l'Essonne - EVRY	16		16	
	Pâtisserie, glacerie, chocolaterie, confiserie spécialisée (MC V)	MEUDON-LA-FORET	Lycée Cote de Villebon	6		6	
	Pâtisserie, glacerie, chocolaterie, confiserie spécialisée (MC V)	PARIS	CFA Boulangerie et Pâtisserie	42		42	
	Pâtisserie, glacerie, chocolaterie, confiserie spécialisée (MC V)	PARIS	CFA des Métiers de la Table	10		10	
	Pâtisserie, glacerie, chocolaterie, confiserie spécialisée (MC V)	VERSAILLES	CFA de la CMA du 78	14		14	
			Total	88		88	
	Employé traiteur (MC niveau V)	EMERAINVILLE	UTEC Marne la Vallée - Hôtellerie Restauration Tourisme	-8		-8	
	Employé traiteur (MC niveau V)	PARIS	CFA des Métiers de la Table	-5		-5	
			Total	-13		-13	
	Boulangerie spécialisée (MC niveau V)	BOBIGNY	CFA Campus des Métiers et de l'Entreprise	-14		-14	
	Boulangerie spécialisée (MC niveau V)	PARIS	CFA Boulangerie et Pâtisserie	14		14	
	Boulangerie spécialisée (MC niveau V)	VITRY SUR SEINE	Collège François Rabelais	14		14	
			Total	14		14	
			Total Métiers de bouche	347	-6	341	
	Commerce, vente	Commerce international à référentiel commun européen (BTS)	PARIS	CFA Multiprofessionnel	-5		-5
				Total	-5		-5
		Négociation et digitalisation de la relation client (BTS)	LEVALLOIS-PERRET	IJCV	30		30
		Négociation et digitalisation de la relation client (BTS)	PARIS	CFA CCIP - NOVANCIA	30		30
Négociation et digitalisation de la relation client (BTS)		PARIS	CFA CODIS	60		60	
Négociation et digitalisation de la relation client (BTS)		PARIS	CFA Stephenson	60		60	
Négociation et digitalisation de la relation client (BTS)		PARIS	Groupe Scolaire St-Jean de Montmartre	20		20	
Négociation et digitalisation de la relation client (BTS)		PARIS	JMC Alternance	14		14	
Négociation et digitalisation de la relation client (BTS)		POISSY	CFA AFIPÉ - Vente et Commerce	15		15	
Négociation et digitalisation de la relation client (BTS)		PUTEAUX	CFA de l'Assurance	-25		-25	
Négociation et digitalisation de la relation client (BTS)		YERRES	Lycée Louis Armand	12		12	
Négociation et relation client (BTS)		AVON	UTEC Avon Fontainebleau	-14		-14	
			Total	202	0	202	
Management des unités commerciales (BTS)		SAINT-OUEN	MARCEL-CACHIN		35	35	
Management des unités commerciales (BTS)				0		0	
Management des unités commerciales (BTS)		CHAMPAGNE-SUR-SEINE	Lycée Lafayette	15		15	
Management des unités commerciales (BTS)		EMERAINVILLE	UTEC Marne-la-Vallée - Commerce Service Comptabilité	-24		-24	
Management des unités commerciales (BTS)		ISSY-LES-MOULINEAUX	CFA Commerce Gestion Bureautique (Isifa)	40		40	
Management des unités commerciales (BTS)		PARIS	SUP DE VENTE Paris Champerret	18		18	
			Total	49	35	84	
Commerce (BAC PRO)		AVON	UTEC Avon Fontainebleau	-6		-6	
Commerce (BAC PRO)		BOBIGNY	CFA Campus des Métiers et de l'Entreprise	-13		-13	
Commerce (BAC PRO)		CLAYE-SOUILLY	CHAMP-DE-CLAYE (LE)		-12	-12	
Commerce (BAC PRO)		DRAVEIL	NADAR		12	12	
Commerce (BAC PRO)		DRAVEIL	Lycée Nadar	12		12	
Commerce (BAC PRO)		EVRY	Lycée Charles-Baudelaire	4		4	
Commerce (BAC PRO)		FOSSÉS	Lycée Charles Baudelaire	12		12	
Commerce (BAC PRO)		GARGES-LES-GONESSE	ARTHUR-RIMBAUD		24	24	
Commerce (BAC PRO)		MONTSOULT	JEAN-MERMOZ		30	30	
Commerce (BAC PRO)		PARIS	CFA Multiprofessionnel	-20		-20	
Commerce (BAC PRO)		PARIS	Lycée Carcado-Saisseval	20		20	
Commerce (BAC PRO)		PARIS 06EME	CARCADO-SAISSEVAL		35	35	
Commerce (BAC PRO)		PARIS 19EME	INITIATIVE (L)		-25	-25	
Commerce (BAC PRO)		POISSY	Centre Jean Brudon	-30		-30	
Commerce (BAC PRO)		PROVINS	UTEC Provins	-12		-12	
Commerce (BAC PRO)		VERSAILLES	Lycée professionnel Jacques Prévert	10		10	
COMMERCE (BAC PRO) OU ARCU (BACPRO)		CHOISY-LE-ROI	JEAN-MACE		24	24	
METIERS RELATION CLIENTS USAGERS (BAC PRO)		DAMMARIE-LES-LYS	FREDERIC-JOLIOT-CURIE		24	24	
METIERS RELATION CLIENTS USAGERS (BAC PRO)		LA COURNEUVE	ARTHUR-RIMBAUD		24	24	
METIERS RELATION CLIENTS USAGERS (BAC PRO)		ROZAY-EN-BRIE	TOUR-DES-DAMES (DE LA)		12	12	
METIERS RELATION CLIENTS USAGERS (BAC PRO)		STAINS	MAURICE-UTRILLO		24	24	
			Total	-23	172	149	
Accueil - relation clients et usagers (BAC PRO)				0		0	
Accueil - relation clients et usagers (BAC PRO)		EMERAINVILLE	UTEC Marne-la-Vallée - Commerce Service Comptabilité	-2		-2	
Accueil - relation clients et usagers (BAC PRO)		EVRY	Lycée Charles-Baudelaire	4		4	
Accueil - relation clients et usagers (BAC PRO)		FOSSÉS	Lycée Charles Baudelaire	12		12	
Accueil - relation clients et usagers (BAC PRO)		GARCHES	JEAN-MONNET		12	12	
Accueil - relation clients et usagers (BAC PRO)		LES MUREAUX	VAUCANSON		15	15	
Accueil - relation clients et usagers (BAC PRO)		LEVALLOIS PERRET	IJCV	-25		-25	
Accueil - relation clients et usagers (BAC PRO)		RAMBOUILLET	CFA de la MFR de la Grange Colombe	24		24	
Accueil - relation clients et usagers (BAC PRO)		SAINT-CLOUD	SANTOS-DUMONT		15	15	
			Total	13	42	55	
Vente (prospection - négociation - suivi de clientèle) (BAC PRO)		EVRY	Lycée Charles-Baudelaire	4		4	
Vente (prospection - négociation - suivi de clientèle) (BAC PRO)		FOSSÉS	Lycée Charles Baudelaire	12		12	
			Total	16		16	
Technicien conseil vente en alimentation spé produits alimentaires (BAC PRO AG)		MAULE	Lycée Agricole Le Buat	25		25	
			Total	25		25	
Technicien conseil vente en alimentation spé vins et spiritueux (BAC PRO AG)		MAULE	Lycée Agricole Le Buat	25		25	
			Total	25		25	
Technicien conseil vente en produits de jardin (BAC PRO AG)		CHAILLY-EN-BRIE	CFA de l' EPLEFFA La Bretonnière	-40		-40	
			Total	-40		-40	
Fleuriste (BP)		SAINT-GERMAIN-EN-LAYE	CFA Métiers de l'Horticulture et Cheval de St Germain en Laye	-4		-4	
			Total	-4		-4	
Employé de vente spécialisé option A : produits alimentaires (CAP)		BOBIGNY	CFA Campus des Métiers et de l'Entreprise	-2		-2	
Employé de vente spécialisé option A : produits alimentaires (CAP)		GENNEVILLIERS	SAG&FORM	80		80	
Employé de vente spécialisé option A : produits alimentaires (CAP)		PARIS	CFA des Métiers de la Viande	60		60	
			Total	138		138	
Vendeur-magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles (CAP)	ARGENTEUIL	CFA du GARAC	-30		-30		
		Total	-30		-30		
Primeur (CAP)	PARIS	CEPROC	55		55		
		Total	55		55		
VENDEUR SPECIALISE EN ALIMENTATION (MC NIVEAU V)	PARIS 18EME	SUZANNE-VALADON		18	18		
		Total		18	18		
		Total général	766	201	1029		
		Total Commerce, vente	421	267	688		

3 Quelles sont les caractéristiques des diplômes ? Quelles évolutions d'effectifs? Quels publics ? Quelles réussites ?

3.1 Dans le commerce, vente et les métiers de bouche

Le **tableau de synthèse** joint présente les grandes caractéristiques des diplômes du Commerce vente et des Métiers de bouche. Il est accompagné d'un guide de lecture.

Les **fiches-diplômes** jointes permettent de compléter ces éléments par l'évolution des principaux indicateurs : effectifs, capacités d'accueil, insertion. On trouve aussi sur la fiche-diplôme un résumé du référentiel d'emploi et une carte de localisation des sites proposant le diplôme en scolaire ou en apprentissage.

Les fiches sont classées pour chacun des 2 sous-ensembles (Commerce vente / Métiers de bouche) du niveau V au niveau III par ordre alphabétique des libellés de diplôme

Commerce vente

Nombre de diplômes de niveau III, IV et V : 24

Au niveau III, 9 dont 3 BTS

Au niveau IV, 6 dont 4 BAC PRO

Au niveau V, 9 CAP

Ont été ajoutés certains diplômes proches de la spécialité 312- Commerce, Vente, classés dans une autre spécialité selon la nomenclature interministérielle des spécialités de formation (NSF) :

- TECHNICO-COMMERCIAL (BTS)
- TECHNICO-COMMERCIAL (BTSA)
- TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ANIMALERIE (BAC PRO AG)
- TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN PRODUITS DE JARDIN (BAC PRO AG)
- TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION SPE PRODUITS ALIMENTAIRES (BAC PRO AG)
- LIBRAIRE (BP)
- VENDEUR-CONSEIL EN PRODUITS TECHNIQUES POUR L'HABITAT (MC NIVEAU IV)

Cela correspond à 696 entrants en FPI à la rentrée 2018.

Métiers de bouche

Nombre de diplômes de niveau III, IV et V : 17

Au niveau III, pas d'offre

Au niveau IV, 7 dont 2 BAC PRO

Au niveau V, 10 dont 6 CAP

3.2 Diplôme en rénovation pour les rentrées 2019 ou suivantes :

Dans le commerce, vente

- Diplômes rénovés. Rentrée 2019
METIERS DE LA RELATION CLIENT 2NDE COMMUNE (BAC PRO)
 - METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION A ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL (BAC PRO)
 - METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION B PROSPECTION CLIENTELE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE (BAC PRO)
 - METIERS DE L'ACCUEIL (BAC PRO)MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL (BTS)

- Diplôme en rénovation. Sans date de mise en œuvre
EMPLOYE DE COMMERCE MULTI-SPECIALITES (CAP)
EMPLOYE DE VENTE SPECIALISE OPTION A : PRODUITS ALIMENTAIRES (CAP)
EMPLOYE DE VENTE SPECIALISE OPTION B : PRODUITS D'EQUIPEMENT COURANT (CAP)
EMPLOYE DE VENTE SPECIALISE OPTION C : SERVICE A LA CLIENTELE (CAP)
EMPLOYE DE VENTE SPECIALISE OPTION D : LIBRAIRIE-PAPETERIE-PRESSE (CAP)
VENDEUR-MAGASINIER EN PIECES DE RECHANGE ET EQUIPEMENTS AUTOMOBILES (CAP)
COMMERCE INTERNATIONAL A REFERENTIEL COMMUN EUROPEEN (BTS)
TECHNICO-COMMERCIAL (BTS)

Dans les métiers de bouche

- Diplôme rénové. Rentrée 2019
PATISSIER (CAP)
- Diplôme en rénovation. Sans date de mise en œuvre
CHARCUTIER-TRAITEUR (BP)
EMPLOYE TRAITEUR (MC NIVEAU V)

1) ANNEXE METHODOLOGIQUE

Sources utilisées pour le diagnostic sur les débouchés :

Les **enquêtes d'insertion IVA³ et IPA⁴** en Ile-de-France présentent la situation des lycéens et des apprentis franciliens 7 mois après leur sortie d'année terminale de leur cursus de formation, en moyenne sur les trois dernières années connues : 2016, 2017 et 2018 (moyenne mobile). On peut observer l'évolution des conditions d'insertion à court terme en comparant les moyennes mobiles successives.

Les secteurs d'insertion et les métiers exercés 7 mois après la sortie du lycée peuvent être connus grâce au traitement spécifique des enquêtes d'insertion IVA 2015 et 2016 (<https://www.defi-metiers.fr/sites/default/files/docs/rapports-etudes/iva-specifique-sep2018.pdf>).

Grâce aux **enquêtes emploi en continu** (EEC) de l'INSEE, on dispose également d'informations recueillies de 2013 à 2017 (année médiane 2015), pour l'ensemble de la France et l'Ile-de-France, sur l'insertion professionnelle des jeunes sortis diplômés de formation initiale depuis moins de 10 ans qu'ils aient été lycéens ou apprentis.

Les métiers exercés après la formation initiale peuvent être connus grâce aux enquêtes emploi de l'INSEE de 2013 à 2017, qui indiquent le devenir des jeunes diplômés sortis de formation moins de 10 ans auparavant, qu'ils aient été lycéens ou apprentis.

Lexique du diagnostic sur les débouchés:

GS : groupes de spécialité, issus de la NSF (Nomenclature interministérielle des spécialités de formation)

NS : non significatif (il y a des données mais elles ne sont pas publiables)

- Règle de significativité appliquée pour l'**enquête emploi en continu** (EEC) : au moins 200 observations dans un groupe de spécialité à chaque niveau du diplôme obtenu pour les indicateurs de la France métropolitaine et au moins 150 observations pour les indicateurs de l'Ile-de-France
- Règle de significativité appliquée pour **IVA et IPA** : au moins 35 réponses de sortants d'un groupe de spécialité à chaque niveau de formation pour une année et au moins 120 pour la somme des trois années.

³ Enquête annuelle « Insertion des lycéens dans la vie active », téléchargeable sur le lien <http://lycees.iledefrance.fr/jahia/Jahia/formation-emploi/site/lycee>

⁴ Enquête annuelle « Insertion Professionnelle des Apprentis »

**Liste des formations de niveaux V à I du Commerce, Vente, dispensées en Ile-de-France en 2018,
en lycées et en CFA**

(Classées par niveau, type de diplôme et libellé de diplôme)

Type de Diplôme	Code diplôme	Libellé diplôme	Effectifs des entrants en scolaire	Effectifs des entrants en apprentissage
CAP	50031214	EMPLOYE DE COMMERCE MULTI-SPECIALITES (CAP)	615	41
CAP	50031215	EMPLOYE DE VENTE SPECIALISE OPTION A : PRODUITS ALIMENTAIRES (CAP)	110	173
CAP	50031216	EMPLOYE DE VENTE SPECIALISE OPTION B : PRODUITS D'EQUIPEMENT COURANT (CAP)	522	103
CAP	50031219	EMPLOYE DE VENTE SPECIALISE OPTION C : SERVICE A LA CLIENTELE (CAP)	34	1
CAP	50031220	EMPLOYE DE VENTE SPECIALISE OPTION D : LIBRAIRIE-PAPETERIE-PRESSE (CAP)	9	8
CAP	50031223	FLEURISTE (CAP)	15	196
CAP	50031221	POISSONNIER ECALLER (CAP)	0	30
CAP	50031222	PRIMEUR (CAP)	0	16
CAP	50031217	VENDEUR-MAGASINIER EN PIECES DE RECHANGE ET EQUIPEMENTS AUTOMOBILES (CAP)	17	0
		TOTAL niveau V	1322	568
BAC PRO	40031210	ACCUEIL - RELATION CLIENTS ET USAGERS (BAC PRO)	1475	143
BAC PRO	40031202	COMMERCE (BAC PRO)	5349	308
BAC PRO	40031209	POISSONNIER-ECALLER-TRAITEUR (BAC PRO)	0	16
BAC PRO	40031206	VENTE (PROSPECTION - NEGOCIATION - SUIVI DE CLIENTELE) (BAC PRO)	742	8
BP	45031206	FLEURISTE (BP)	0	94
TH4-T	46T31203	VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN (TP)	0	34
		TOTAL niveau IV	7566	603
BTS	32031211	COMMERCE INTERNATIONAL A REFERENTIEL COMMUN EUROPEEN (BTS)	1236	69
BTS	32031209	MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES (BTS)	2102	1129
BTS	32031212	NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (BTS)	1283	709
DUT	36031201	TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (DUT)	0	420
TH3-C	36C3120D	CHARGE DE LA GESTION ET DE L'ACTIVITE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE (CCI SEINE ET MARNE)	0	13
TH3-C	36C3120W	DECORATEUR MERCHANDISEUR (CCI FRANCE - RESEAU ESDC)	0	37
TH3-C	36C3120V	GESTIONNAIRE D'UNITE COMMERCIALE, OPTION GENERALISTE - OPTION SPECIALISEE (CCI FRANCE - RESEAU NEGOVENTIS)	0	39
TH3-T	36T31201	MANAGER D'UNIVERS MARCHAND (TP)	0	17
TH3-X	36X31203	CHARGE(E) DE CLIENTELE (CIEFA RHONE ALPES)	0	63
		TOTAL niveau III	4621	2496
TH2-X	26X31201	Responsable de développement commercial (TITRE PRO Niv 2)	0	208
TH2-C	26C3120J	Responsable de développement commercial (OPTION BANQUE ASSURANCE) (CCI FRANCE RESEAU)	0	188
DIV-2	26031202	Praticien du commerce international (ESPCI - ESSEC) (diplôme)	0	114
LICENCE PRO	2503120Y	Commercialisation de produits et services (LP MARNE LA VALLEE)	0	108
TH2-C	26C31209	Responsable de la distribution (CCI FRANCE - RESEAU NEGOVENTIS)	0	100
LICENCE PRO	2503121C	Commerce distribution (LP PARIS 12)	0	89
LICENCE PRO	25031208	E-Commerce et Marketing Numérique (LP Evry)	0	59
TH2-N	26N31201	Responsable marketing et communication interactive (TITRE PRO Niv 2)	0	52
LICENCE PRO	2503121G	E-commerce et marketing numérique (PARIS 12)	0	46
LICENCE PRO	25031215	Commerce spé commerce et distribution (LP Limoges)	0	44
LICENCE PRO	25031289	Commerce Spé Commerce Electronique (LP Paris 8)	0	44
LICENCE PRO	25031253	Commerce spé collaborateur des activités internationales (LP Paris 4)	0	41
LICENCE PRO	25031266	Commerce spé management de la relation client (LP Limoges)	0	39
TH2-X	26X31206	Charge de la distribution et de la négociation (ISIFA)	0	38
TH2-C	26C31211	Responsable visuel merchandiser (CCI FRANCE - RESEAU ESDC)	0	30
LICENCE PRO	25031265	Commerce spé management et gestion de rayon (LP Paris 1)	0	29
LICENCE PRO	2503122F	Métiers du marketing opérationnel (LP PARIS 1)	0	28
LICENCE PRO	2503121T	Management des activités commerciales (LP PARIS 13)	0	25
LICENCE PRO	2503120M	Management des activités commerciales (LP Paris 5)	0	25
LICENCE PRO	25031242	Commerce et distribution (LP PARIS 11)	0	24
TH2-R	26R31201	Négociateur d'affaires (Titre Pro niv II - Léonard de Vinci)	0	22
LICENCE PRO	2503120K	Commerce Spé Marketing Digital (LP MADIG Paris 5)	0	22
LICENCE PRO	25031299	Gestion des Achats et des Approvisionnements (LP Evry)	0	21
LICENCE PRO	25031212	Technico-Commercial (LP Evry)	0	21
LICENCE PRO	2503122B	Commerce et distribution (LP BREST)	0	20
LICENCE PRO	25031235	Métiers du commerce international (LP PARIS 12)	0	19
LICENCE PRO	2503121E	Métiers du commerce international (PARIS 4)	0	18
LICENCE PRO	2503121H	Métiers du commerce international (LP PARIS 10)	0	18
TH2-C	26C31208	Responsable en commerce international (CCI FRANCE RESEAU NEGOVENTIS)	0	17
LICENCE PRO	2503121A	Commercialisation de produits et services (LP VERSAILLES)	0	17
TH2-X	26X31202	Responsable des achats (CDAF formation)	0	16
LICENCE PRO	25031298	Métiers du marketing opérationnel (LP VERSAILLES)	0	15
LICENCE PRO	2503120G	Technico-commercial (LP Paris 12)	0	15
LICENCE PRO	25031240	Commercialisation de produits et services (LP CERGY)	0	14
LICENCE PRO	25031267	Gestion des achats et des approvisionnements (LP MARNE LA VALLEE)	0	14
LICENCE PRO	2503120W	Commerce et distribution (LP CERGY)	0	13
LICENCE PRO	25031258	Métiers du commerce international (LP CERGY)	0	13
LICENCE PRO	25031274	Commercialisation des produits alimentaires (LP CNAM)	0	11
TH2-X	26X31207	Responsable marketing opérationnel (C3 INSTITUTE)	0	11
LICENCE PRO	25031268	Métiers du commerce international (LICENCE PRO MARNE LA VALLEE)	0	10
LICENCE PRO	25031221	Technico-commercial (LP Cergy)	0	9
LICENCE PRO	25031254	Technico-commercial (LP VERSAILLES)	0	8
TH2-R	26R3120B	Responsable management opérationnel commercial et marketing (AIFP IDRAC)	0	8
LICENCE PRO	2503120Z	Management des activités commerciales (LP CERGY)	0	5
TH2-X	26X31209	Responsable d'affaires commerciales et du développement à l'international (ISIMI - POLE PARIS ALTERNANCE)	0	5
		TOTAL niveau II	0	1693

Type de Diplôme	Code diplôme	Libelle diplôme	Effectifs des entrants en scolaire	Effectifs des entrants en apprentissage
DIP GVM	16531235	Diplome de l'institut international de commerce et de developpement de paris (ICD)	0	294
DIP GVM	16531211	Diplôme de l'institut des hautes études économiques et commerciales (gr MASTER INSEEC)	0	216
DIP GVM	16531204	Diplôme vise et grade niveau master de l'école des hautes études commerciales de Lille	0	118
DIP GVM	16531212	Diplôme grade master de l'école supérieure de commerce de Lille	0	106
DIP GM	15531203	Diplôme Grade Master de Paris Dauphine : Marketing et Stratégie	0	91
DIP GVM	16531226	Diplôme de l'école supérieure du commerce extérieur de Paris	0	82
MASTER PRO	13531213	Marketing Vente (MASTER Paris 1)	0	78
MASTER PRO	13531260	Droit, économie, gestion : administration et échanges internationaux (MASTER PARIS 12)	0	70
MASTER PRO	13531261	Droit, économie, gestion : marketing, vente (MASTER PARIS 12)	0	65
DIP GVM	16531230	Programme grande ecole de l'EBS (ECOLE EUROPEENNE DE GESTION)	0	57
MASTER PRO	13531247	Droit, économie, gestion : commerce marketing spe distribution-vente (MASTER CNAM)	0	50
TH1-C	16C3120B	Manager en ingenierie d'affaires (SUP DE VCCIV)	0	49
DIP GVM	16531220	Diplôme grade master de l'école supérieure de commerce de Grenoble	0	40
TH1-X	16X31203	Manager des achats (institut léonard de Vinci)	0	37
DIP GVM	16531224	Diplome de l'ecole de management de normandie	0	32
DIP GVM	16531227	Diplôme de l'école supérieure des sciences commerciales d'Angers (MASTER)	0	31
MASTER PRO	13531230	Sciences humaines et sociales : relations internationales (MASTER PARIS 1)	0	29
DIP GVM	16531231	Diplôme de l'Institut Supérieur des Sciences, Techniques et Economie Commerciales de Paris (ISTEC)	0	26
TH1-X	16X31204	Responsable e-business e-marketing (INSTITUT LEONARD DE VINCI)	0	26
MASTER PRO	13531218	Droit, économie, gestion : marketing, vente (MASTER PARIS 10)	0	26
MASTER PRO	13531256	Droit, économie, gestion : marketing, vente (MASTER MARNE LA VALLEE)	0	25
MASTER PRO	13531214	Sciences de gestion : science du management spé marketing et communication des entreprises (MASTER Paris 2)	0	19
MASTER PRO	13531219	Culture et communication : metiers du livre et de l'édition spe commercialisation du livre (MASTER PARIS 13)	0	18
TH1-R	16R3120B	Manager de la performance marketing et commerciale (IDRAC)	0	17
TH1-C	16C31203	Manager du developpement d'affaires a l'international (cci france reseau negoventis)	0	15
DIP GM	15531201	Marketing et études (MASTER Sciences Po)	0	14
MASTER PRO	13531215	Sciences économiques : géostratégie économique internationale spé commerce et management international	0	11
MASTER PRO	13531240	Langues, cultures et sociétés du monde : métiers de l'international - commerce international (MASTER)	0	7
MASTER PRO	13531220	Humanités : langues, littératures et civilisations étrangères, langues et affaires, métiers du commerce international et de l'Europe (MASTER Paris 4)	0	6
TOTAL niveau I			0	1655

Liste des formations de niveaux V et IV du groupe de spécialité Métiers de bouche, dispensées en 2018 en Ile-de-France, en lycées et en CFA

(Classées par niveau, type de diplôme et libellé de diplôme)

Type de Diplôme	Code diplôme	Libellé diplôme	Effectifs des entrants en scolaire	Effectifs des entrants en apprentissage
CAP	50022135	BOUCHER (CAP)	0	222
CAP	50022137	BOULANGER (CAP)	12	596
CAP	50022130	CHARCUTIER-TRAITEUR (CAP)	0	37
CAP	50022133	CHOCOLATIER CONFISEUR (CAP)	15	66
CAP	50022140	CREMIER-FROMAGER (CAP)	0	4
CAP	50022136	PATISSIER (CAP)	164	948
MC5	01022107	BOULANGERIE SPECIALISEE (MC NIVEAU V)	0	3
MC5	01022103	EMPLOYE TRAITEUR (MC NIVEAU V)	34	96
MC5	01022108	PATISSERIE BOULANGERE (MC5)	0	38
MC5	01022104	PATISSERIE, GLACERIE, CHOCOLATERIE, CONFISERIE SPECIALISEES (MC NIVEAU V)	0	173
		TOTAL niveau V	225	2183
BAC PRO	40022104	BOUCHER-CHARCUTIER-TRAITEUR (BAC PRO)	0	5
BAC PRO	40022105	BOULANGER-PATISSIER (BAC PRO)	114	143
BP	45022110	BOUCHER (BP)	0	59
BP	45022108	BOULANGER (BP)	0	52
BP	45022107	CHARCUTIER-TRAITEUR (BP)	0	17
BTM	46M22103	CHOCOLATIER CONFISEUR (BTMAPCMA)	0	18
BTM	46M22104	PATISSIER CONFISEUR GLACIER TRAITEUR (BTMAPCMA)	0	82
		TOTAL niveau IV	114	376