

## Axe 1 de réflexion

Quel sera votre positionnement ?  
Comment tiendrez-vous votre promesse client ?

### Quels sont les défis ?

- ▶ Les salariés et la nouvelle ère : consommation durable et numérique
- ▶ Réfléchir à son magasin de demain à l'aide des archétypes imaginés
- ▶ Communiquer sur les métiers stratégiques et les compétences de demain

### Comment agir ?

- ▶ Organiser des réunions et élaborer des supports démultipliables en entreprises
- ▶ A moyen terme, informer et accompagner sur les métiers stratégiques et/ou émergents.

### Avec quels outils ?

- ▶ Guides avec vidéo témoignages
- ▶ Support powerpoint et présentation associée
- ▶ Synthèse vulgarisée des résultats et chiffres clés

Etude prospective réalisée en 2013

Observatoires prospectifs des métiers et des qualifications des branches  
du commerce succursaliste de la chaussure, du commerce succursaliste de l'habillement,  
et des grands magasins et magasins populaires



## Axe 2 de réflexion

### Qui recruterez-vous et comment ?

#### Quel est le défi ?

- ▶ Séduire les personnes qualifiées et/ou dotées du potentiel attendu pour acquérir les compétences de demain

#### Comment agir ?

- ▶ Accroître la visibilité des métiers sur Internet
- ▶ Doter d'outils efficaces les chargés de recrutement
- ▶ Valoriser les parcours professionnels dans le secteur

#### Avec quels outils ?

- ▶ Les Observatoires de branche
- ▶ Les Cartographies animées
- ▶ Les sites d'orientation et d'information (valorisation des métiers stratégiques)
- ▶ Un argumentaire sur le secteur et les postes
- ▶ Un guide d'aide au recrutement
- ▶ Des mallettes pédagogiques
- ▶ Un passeport Orientation/Formation
- ▶ Une liste de formations éligibles au Compte Personnel de Formation

Etude prospective réalisée en 2013

Observatoires prospectifs des métiers et des qualifications des branches  
du commerce succursaliste de la chaussure, du commerce succursaliste de l'habillement,  
et des grands magasins et magasins populaires



## Axe 3 de réflexion

### Qui formerez-vous et comment ?

#### Quels sont les défis ?

- ▶ Accompagner les mutations économiques et développer l'emploi
- ▶ Repérer les nouvelles compétences des métiers stratégiques
- ▶ Aider les professionnels à acquérir ces nouvelles qualifications, via les dispositifs de formation initiale et de formation continue

#### Comment agir ?

- ▶ Adapter le contenu des formations et leur pédagogie aux attentes nouvelles
- ▶ Repenser la relation client
- ▶ Optimiser l'organisation des formations continues et initiales en fonction des besoins actuels et futurs des magasins

#### Avec quels outils ?

- ▶ En redéfinissant les missions de management à la lumière des nouveaux enjeux
- ▶ En sensibilisant les collaborateurs à la RSE
- ▶ En élaborant des formations sur le relooking par exemple
- ▶ En réfléchissant à une opération de formation spéciale zones touristiques
- ▶ En renforçant le catalogue de formations pour intégrer des jeux de rôles

#### Mais aussi en travaillant sur :

- ▶ L'ingénierie de formation : modulables, e-learning, VAE...
- ▶ La réalité du terrain pour les formateurs (immersion)
- ▶ L'apprentissage, la professionnalisation et leurs atouts pour les enseignants
- ▶ Le recours à tous les dispositifs de formation existants, en particulier par le CPF : formations qualifiantes et certifiantes, CQP, CQPI
- ▶ Les financements de formation disponibles
- ▶ Les référentiels de formation initiale pour y intégrer les missions des fonctions stratégiques
- ▶ Les Commissions Professionnelles Consultatives (CPC) du Commerce et de la Distribution pour communiquer sur la transformation des métiers et les mutations du secteur

Etude prospective réalisée en 2013

Observatoires prospectifs des métiers et des qualifications des branches  
du commerce succursaliste de la chaussure, du commerce succursaliste de l'habillement,  
et des grands magasins et magasins populaires



## Axe 4 de réflexion

Comment accompagnerez-vous l'évolution de vos collaborateurs ?

### Quels sont les défis ?

- ▶ Soutenir les collaborateurs qui doivent relever les challenges de demain (nouvelle typologie de clientèle, outils innovants à appréhender en magasin)
- ▶ Expliquer aux équipes l'évolution du commerce (multicanal, complémentarité site Internet/ magasin physique) pour les aider à saisir les opportunités

### Comment agir ?

- ▶ Travailler sur le positionnement et la stratégie de l'entreprise, et en faire la pédagogie auprès des équipes
- ▶ Aider les managers à accompagner le changement
- ▶ Elaborer des parcours de formation motivants

### Avec quels outils ?

- ▶ Le GPEC et ses démarches au sein des enseignes en fonction du contexte territorial
- ▶ Les entretiens annuels et professionnels
- ▶ Un guide pour les managers sur les changements

Etude prospective réalisée en 2013

Observatoires prospectifs des métiers et des qualifications des branches  
du commerce succursaliste de la chaussure, du commerce succursaliste de l'habillement,  
et des grands magasins et magasins populaires

