BAROMÈTRE DE L'EMPLOI QAPA

Pays de la Loire

Décembre 2016

Qapa

MÉTHODOLOGIE

Pour établir ce baromètre de l'emploi, Qapa s'est basé sur l'analyse de 450 000 offres d'emploi, toutes fonctions confondues, déposées par les 135 000 recruteurs qui publient leurs offres d'emploi sur Qapa.fr (commerçants, artisans, TPE, PME, grosses entreprises).

Ces offres d'emploi concernent tous les secteurs d'activité dans les Pays de la Loire sur le site www.qapa.fr et sur une base de plus de 4,5 millions de candidats.

Parmi ces candidats, 50% d'entre eux sont des non-cadres et 50% sont des cadres.

Les chiffres et statistiques représentent un état des lieux de l'emploi dans les Pays de la Loire pour le mois de Décembre 2016.

Toutes les informations mises en avant par les candidats et par les recruteurs sont déclaratives. L'étude se base sur des chiffres du mois de décembre 2016.

Contact : Stéphanie Delestre - CEO & Co-Fondatrice de Qapa
Tél : +33 6 61 08 83 18
Mail : stephanie.delestre@qapa.com

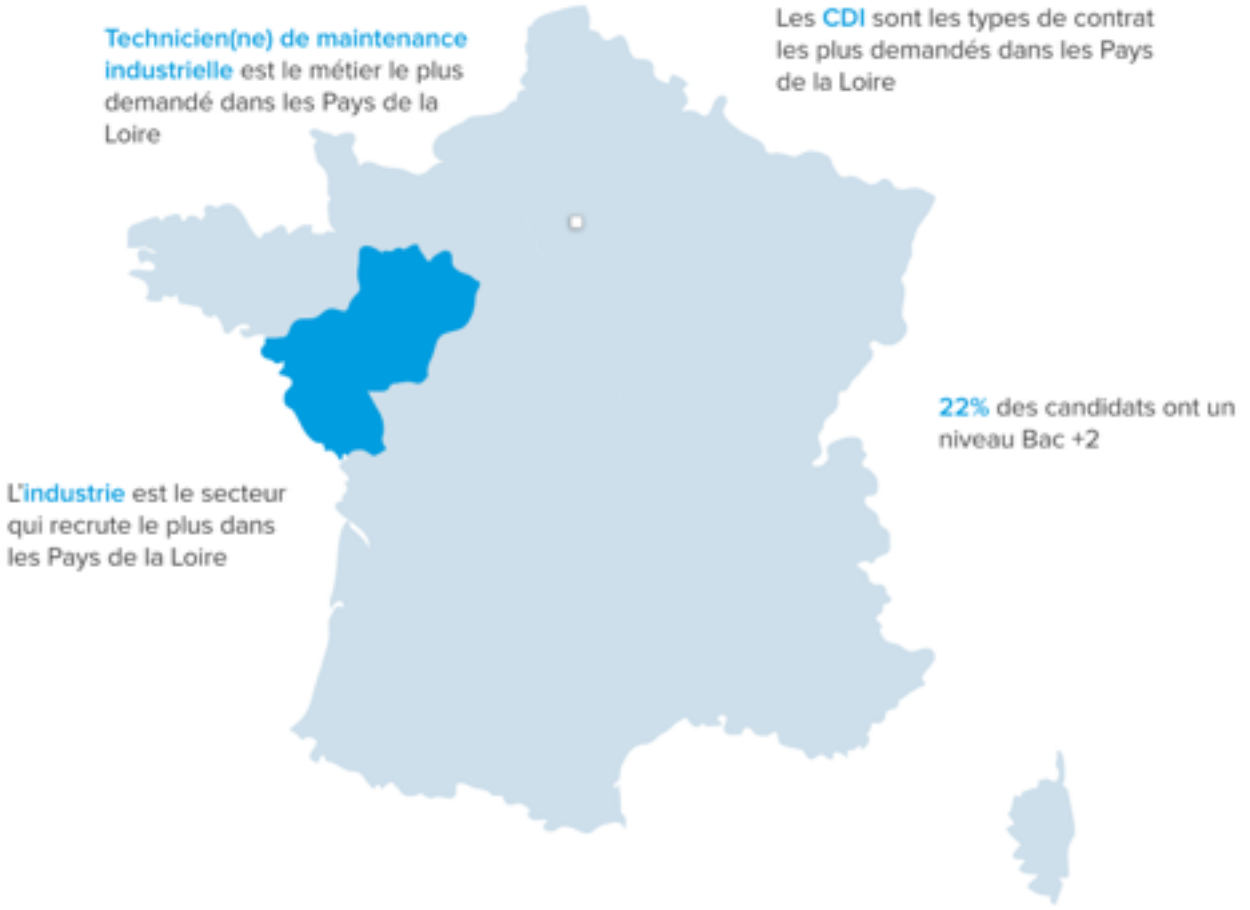
Qapa est le partenaire emploi de tous les Français. 100% positif 0% souci, le site rassemble aujourd'hui 4,5 millions de candidats, 200.000 nouveaux inscrits chaque mois et 450.000 offres d'emploi dans tous les secteurs et dans toute la France. En 2016, Qapa.fr lance le 1er service de recrutement d'intérimaires en temps réel 100% digital et mobile.

Vous êtes en recherche d'emploi ? Inscrivez-vous gratuitement, Qapa trouve automatiquement les offres qui vous correspondent. Il vous suffit de postuler aux offres qui vous intéressent et votre CV est envoyé directement aux recruteurs. 100% digital et mobile, vous pouvez également consulter vos offres sur les applications mobiles Android et Ios.

Vous recrutez ? Déposez gratuitement toutes vos offres d'emploi, Qapa.fr vous propose immédiatement les profils qui répondent à vos attentes, vous pouvez consulter les CV gratuitement et contacter tous les profils que vous souhaitez.

Vous avez besoin d'intérimaires ? Qapa sélectionne automatiquement les candidats. Une commission fixe et sans surprise de 15% est facturée sur le salaire brut chargé soit deux fois moins que les agences d'intérim. Rendez-vous sur le site ou appelez-nous au 01.76.21.78.61.

Le marché de l’emploi dans les Pays de la Loire



Situation de l’emploi dans les Pays de la Loire

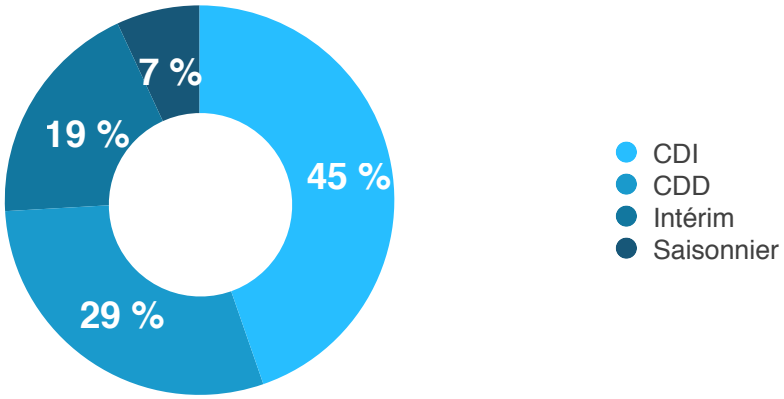
L'emploi dans les Pays de la Loire est fortement lié à l'activité et au dynamisme de ses 3 métropoles : Nantes, Le Mans et Angers. La construction navale (1ère région de France), l'aéronautique (seconde), l'agriculture et la pêche sont autant de secteurs offrant de très nombreuses annonces d'emploi. L'emploi dans le Pays de la Loire est aussi marqué par les secteurs de l'automobile, la plasturgie, le bois ainsi que les biotechnologies qui sont des secteurs porteurs et qui recrutent dans la région.

Le taux de chômage est le plus faible de France avec 9% de la population active. L'emploi dans les Pays de la Loire se développe aussi à travers la création d'entreprises toujours aussi importante dans la région (première en France). La région Pays de la Loire apparait comme la 5ème région française en termes de population et de PIB (produit intérieur brut). Elle est la première région horticole de France avec une production qui représente environ 20% de la production nationale française. Elle est également première en ce qui concerne la production de viande bovine, volaille, lapin, canard.

TYPES DE CONTRATS

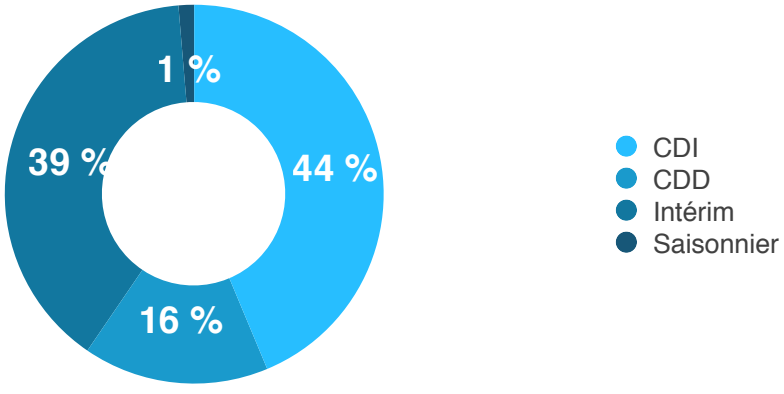
Quels sont les contrats les plus demandés par les candidats dans les Pays de la Loire ?

Majoritairement, les candidats inscrits sur Qapa ont tendance à demander des **Contrats à durée indéterminée** (CDI) à 45%. Ensuite, à 29%, c'est le **Contrat à durée déterminée** qui est le plus demandé, suivi par les contrats d'**Intérim** à 19% et enfin les contrats saisonnier à 7%.



Quels sont les contrats les plus proposés par les recruteurs dans les Pays de la Loire ?

Majoritairement, les contrats que les recruteurs proposent le plus sont des **Contrats à durée indéterminée**, à plus de 44%. Les **contrats à durée déterminée** ne représentent que 16% face aux contrats Intérim qui sont à 39%..



NIVEAU D'ETUDES

Les différences entre le niveau d'étude des candidats et celui requis par les recruteurs dans les Pays de la Loire

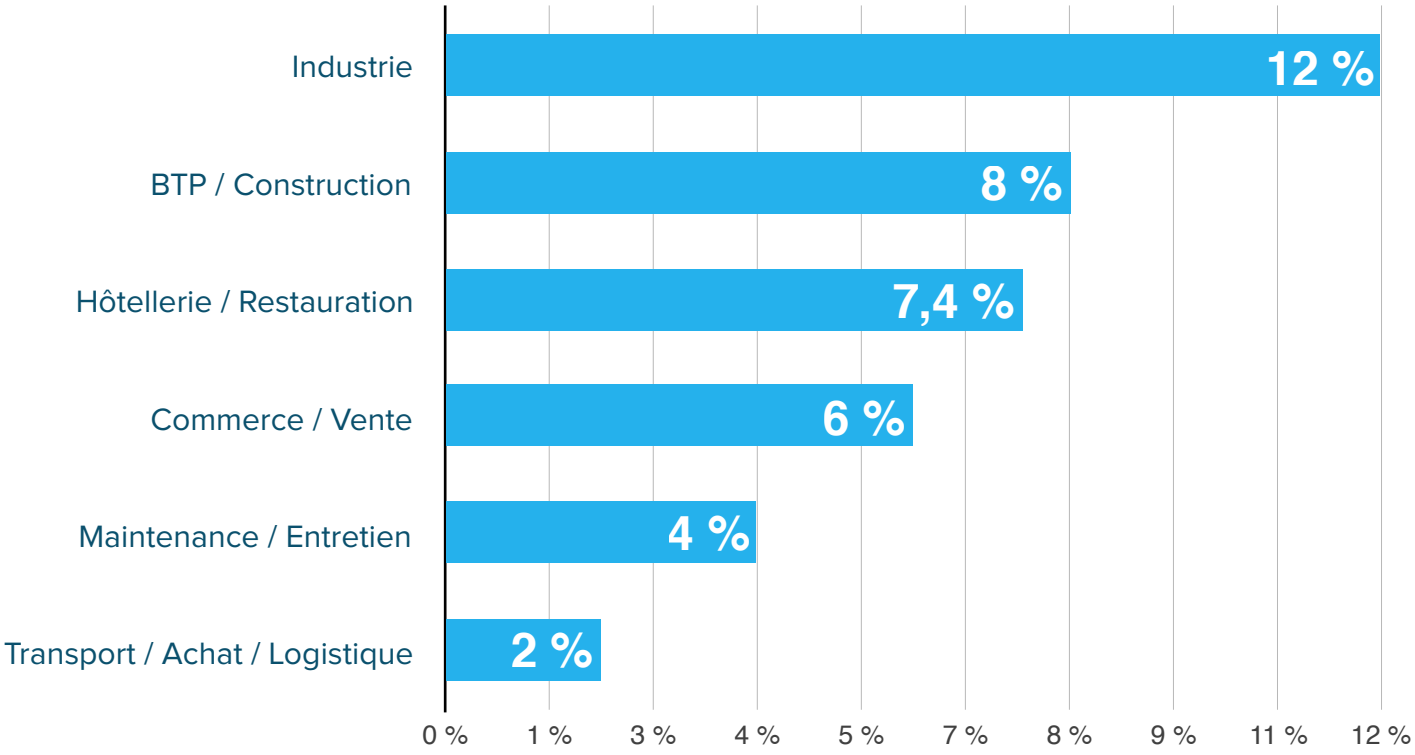
Niveau d'étude des candidats	%	Niveau d'étude requis par les recruteurs	%
Bac +2	22 %	Bac +2	29 %
CAP / BEP	19 %	CAP / BEP	28 %
Bac Obtenu	18 %	Bac Obtenu	13 %
Bac + 5	14 %	Bac + 5	12 %
Bac + 3	10 %	Bac +3	10 %
Niveau Bac	7 %	Aucun diplôme	6 %

SECTEURS

Quels sont les secteurs qui recrutent le plus dans les pays de la Loire ?

Majoritairement, c'est le secteur de l'Industrie qui recrute le plus en Ile-de-France pour le mois de Décembre 2016 avec plus de 12%. Viennent ensuite les secteurs du BTP / Construction, de l'Hôtellerie / Restauration et du Commerce et de la Vente.

Les trois secteurs qui **recrutent le moins** sont les secteurs des Médias et de la culture, de l'Energie et de la Chimie.



Focus sur le secteur de l'Industrie

Après une période de crise dans le paysage industriel, l'industrie française a su s'adapter et évoluer aux nouvelles tendances et aux nouvelles technologies. Il reste un secteur plus qu'important dans l'économie française et propose plusieurs milliers d'emplois dans l'industrie chaque année.

Il regroupe l'ensemble des activités axées sur la production en série de biens. Ce secteur sous entend une notion d'échelle, puisque la production se fait en grande quantité, et une division du travail en catégories : étude, fabrication, commercialisation, gestion.

A chaque catégorie correspond un type d'employés. Les employeurs, quant à eux, vont de l'automobile à l'aéronautique en passant par le textile, les biotechnologies, la plasturgie et l'énergie. Les emplois dans l'industrie sont nombreux : les métiers de techniciens et d'ingénieurs se déclinent avec la multitude de branches du secteur, mais le secteur propose également des postes de mécanicien outilleur, opérateur sur machine, technicien contrôle ou encore technicien de maintenance.

Focus sur le secteur du Commerce et de la Vente

Avec l'avènement du commerce en ligne et les nouvelles méthodes liées au commerce, le secteur a subi de nombreuses modifications au cours des dernières années. Les profils commerciaux sont très nombreux avec notamment la démocratisation des profils bac+2, BTS et DUT, mais aussi l'apparition de nouveaux métiers surtout dans la grande distribution.

La spécificité de ce secteur se trouve dans le fait que les divers emplois dans le commerce et la vente peuvent s'exercer dans des domaines extrêmement vastes puisqu'un grand nombre d'autres secteurs (cosmétique, immobilier, tourisme, etc.) font appel à des commerciaux. En effet ce secteur est axé autour de toutes les activités de commercialisation d'un produit ou d'un service dans le domaine privé ou public. Le commerce de détail se divise entre commerce de détail alimentaire (biens alimentaires) et non alimentaire (équipement de la personne, du foyer, loisirs, sport, voyages...).

Les métiers, dans l'achat du produit ou la revente de la marchandise, sont divers : acheteur, vendeur, chef de rayon, responsable de magasin, assistant export, etc.

MÉTIERS ET COMPÉTENCES

Les différences entre les métiers les plus proposés par les recruteurs et ceux les plus recherchés par les candidats

Métiers les plus proposés	%	Métiers les plus recherchés	%
Technicien(ne) de maintenance industrielle	9 %	Vendeur / vendeuse	17 %
Comptable	8 %	Secrétaire	13 %
Exploitant(e) de bar, café, brasserie	7 %	Assistant(e) administratif(ve)	9 %
Cuisinier(e)	5,5 %	Chauffeur-livreur / Chauffeuse-livreuse	7 %
Assistant(e) commercial(e)	5 %	Hôte / hôtesse d'accueil	5 %
Chauffeur(euse) de poids lourds	4,7 %	Assistant(e) commercial(e)	4 %

Les différences entre les compétences les plus demandées par les recruteurs et celles les plus possédées par les candidats

Compétences les plus demandées	%	Compétences les plus possédées	%
Utilisation d'outils bureautiques	8 %	Modalités d'accueil	8 %
Techniques de management	7,5 %	Utilisation d'outils bureautiques	7,5 %
Techniques commerciales	7 %	Principes de la relation client	7,1 %
Principes de la relation client	6 %	Techniques de vente	7 %
Techniques de vente	6 %	Règles de gestion de stocks	6 %
Règles de sécurité	3 %	Procédure d'encaissement	5 %