PROCOS INFOS
AGIR POUR UN COMMERCE QUI DONNE ENVIE

Préambule par André TORDJMAN, Président de Procos

La nouvelle raison d'être de Procos s'inscrit dans la volonté d'agir pour un commerce qui donne envie. Envie par l'offre de produits et de services, envie par des lieux de commerce en centre-ville et en centres commerciaux, envie par des collaborateurs actuels et futurs motivés en engagés. C'est trois axes correspondent à trois comités pilotés par des membres du conseil d'administration de Procos pour faire avancer la réflexion et dégager des plans d'actions qui permettent d'incarner cette raison d'être. ***Le comité sur les collaborateurs est dirigé par Igor AGLAT, directeur développement de Kiabi France et Carole ETIENNE, responsable immobilier & architecture retail de Nespresso France. Ils vous livrent leur analyse dans cet éditorial.*** *Vous pouvez les contacter pour les rejoindre, leur proposer des cas d'usage ou partager votre expérience.*

ÉDITO

Par **Igor AGLAT**, directeur développement de Kiabi France
et **Carole ETIENNE**, responsable immobilier & architecture retail de Nespresso France
Membres du Comité « Donner envie aux collaborateurs »

Donner envie aux collaborateurs

Agir pour un commerce qui donne envie c'est avoir des collaborateurs qui ont envie. Envie de travailler dans le commerce, envie d'accueillir les clients, envie d'apporter un véritable service, envie de se former pour un service optimum, envie de prendre plaisir et de faire plaisir…. Bref, envie de faire la différence avec un site de vente en ligne et avec une IA qui ne peut pas tout régler.

Or, aujourd'hui, les enseignes se heurtent à des difficultés pour attirer les collaborateurs, jeunes ou moins jeunes.

Le contexte post-covid a augmenté la perception des contraintes des métiers du retail, comme les amplitudes horaires, la présence physique obligatoire et les jours d'ouvertures incluant le samedi, voire le dimanche. Des plannings qui imposent une certaine rigidité opérationnelle. Il faut souvent travailler à un moment où une partie des français se repose et profite de leurs moments de loisir.

Le commerce, en tant que secteur, n'apparait pas comme le plus attractif, il n'est pas celui qui donne le plus envie malgré toutes les satisfactions qu'il peut apporter.

Les difficultés économiques rencontrées par de nombreuses enseignes après le Covid ont mené à de nombreuses défaillances et ont pour le moins impacté la perception de nos secteurs d'activités. Par ailleurs, les pressions sur les modèles économiques et sur les marges, avec en parallèle des structures de coûts (loyers en particulier) qui augmentent plus rapidement que le volume d'activité, ont mécaniquement tendance à réduire les moyens disponibles pour la masse salariale en augmentant le risque d'arbitrage défavorable aux dépens de certains magasins et de leurs équipes.

Le contexte n'est pas porteur pour notre secteur d'activité.

Pour les enseignes l'enjeu est d'attirer de nouveaux collaborateurs, de les fidéliser en leur donnant envie de rester dans un moment où une situation de quasi plein emploi permet aux équipes de changer plus facilement d'employeur, favorisant alors un turn over que les entreprises essayent de maitriser.

Pourtant au cours de ces trois dernières années des parcours exemplaires ont été mis en lumière par les nominations de plusieurs directrices générales qui ont effectué l'intégralité de leurs parcours au sein de la même enseigne. **L'optimisme reste donc de mise.**

C'est dans ce cadre que notre comité « Donner envie aux Collaborateurs » a lancé plusieurs pistes de travail pour identifier les meilleurs pratiques et initiatives et nous permettre de travailler ensemble pour que nos secteurs et nos entreprises soient plus attractives, que les métiers de nos collaborateurs soient davantage mis en avant, appréciés, et valorisés.

Nous avons dès à présent planifié comme premières actions

- **Un webinar le 16 mai de 9 h 00 à 10 h 30 sur le recrutement pour les équipes magasins** en partenariat avec Talenco (Raphaël KATTAN), avec les témoignages de plusieurs enseignes telles que Palais des Thés, Monsieur Bricolage…

- **Un webinar le 8 juillet de 9 h 00 à 10 h 30 sur le coaching au profit de la fidélisation des équipes retail** avec Benoit MAHE (CapKelenn) et de nombreux témoignages d'enseignes

Nous travaillons également sur des projets visant à intervenir :

- dans les écoles afin de mettre en avant nos secteurs et entreprises,

- auprès des bailleurs de lieux de commerce afin de mettre en avant les meilleures initiatives qui permettaient de « donner envie à nos collaborateurs dans les centres commerciaux ou retail parks »

Nos collaborateurs actuels et futurs sont essentiels pour le commerce. **Mais même si chaque enseigne travaille individuellement son attractivité, nous devons également agir collectivement** pour que nos secteurs d'activité et nos métiers donnent davantage envie et surtout proposent des perspectives dans le cadre de la société d'aujourd'hui et de demain.