

RAPPORT D'ACTIVITÉ 2021  
**100 000 CONTRATS  
EN ALTERNANCE SIGNÉS  
DANS LE COMMERCE  
EN 2021**



# ÉDITORIAL

---



**Philippe BANSE**

Président de l'Opcommerce



**Véronique ALLAIS**

Vice-présidente de l'Opcommerce

---

Le Conseil d'Administration de l'Opcommerce se félicite du nombre de jeunes en alternance accueillis dans les entreprises du commerce en 2021 qui a augmenté de 49% par rapport à 2020, pour atteindre **100 575 contrats signés, dont 81% de contrats d'apprentissage.**

Dans un contexte toujours compliqué de crise sanitaire, **les entreprises du commerce ont de nouveau répondu présent pour sauvegarder l'emploi des jeunes**, toujours soutenus par les aides exceptionnelles de l'Etat accordées aux employeurs. En parallèle, les équipes de l'Opcommerce se sont fortement mobilisées pour faire face à cet afflux inédit de dossiers, notamment au deuxième semestre. C'est dans ce cadre que la relation avec les CFA s'est considérablement intensifiée.

## L'apprentissage pour tous

**Les entreprises de toutes tailles participent à ce développement de l'apprentissage**, puisque près de 60% emploient moins de 50 salariés. Et contrairement à ce qui est stigmatisé dans le cadre de ce développement, les jeunes ne visent pas que des diplômes de l'enseignement supérieur. En effet, **les stagiaires se partagent équitablement entre les différents niveaux de formation** : 34 % visent un niveau 3 ou 4 (CAP, BEP, BAC), 33% un niveau 5 (BTS, DUT) et 33% un niveau 6 ou 7 (Licence, Master).

Toujours sur le terrain de l'alternance et des jeunes, le Conseil d'administration a souhaité développer des synergies avec les collectivités territoriales et notamment les Conseils régionaux. C'est dans cet esprit que **cinq nouvelles conventions de partenariat ont été signées en 2021 avec les Conseils régionaux Bourgogne-Franche Comté, Hauts-de-France, Centre-Val de Loire, Auvergne-Rhône-Alpes et Occitanie.** Objectif : accroître les coopérations avec les acteurs de proximité, en particulier en matière d'orientation professionnelle des jeunes vers le commerce.

## Accompagner les TPE

Autre priorité du Conseil d'administration : l'accompagnement des TPME. Sur ce terrain, il convient de signaler la création en 2021 du **Centre de la Relation Clients qui compte à ce jour une quarantaine de collaborateurs.** Leur mission : contacter les TPE par téléphone pour les sensibiliser sur les opportunités offertes par la formation professionnelle et l'alternance, mais aussi promouvoir l'offre de services de l'Opcommerce.

L'année 2021 se caractérise également par un déploiement inédit de notre offre de diagnostics / accompagnements RH. **1 506 entreprises du commerce en ont bénéficié**, contre 773 l'année précédente, soit une hausse de 95 %. Cela ne représente pas moins de 7 530 jours d'intervention en entreprise par 64 cabinets partenaires, référencés par l'Opcommerce dans toute la France.

Ces bons résultats s'expliquent d'une part par **une offre diversifiée de huit diagnostics (digitalisation, marque employeur, diversité, innovation, cybersécurité...)** et particulièrement adaptée aux petites entreprises, qui représentent 88% des bénéficiaires. D'autre part, nos équipes de terrain présentes dans nos 13 implantations régionales ont particulièrement œuvré auprès de nos adhérents pour les accompagner dans cette démarche qui permet de dresser un état des lieux stratégique avant toute action.

### Lancement de Walt-Commerce

Tout comme le commerce, l'Opcommerce se doit d'être toujours plus phygital, et allier action de terrain et parcours 100% digitalisé. **C'est dans cette logique que la refonte complète du site internet a été finalisée en janvier 2021.** Celui-ci est conçu comme une vitrine numérique de l'offre de services de l'Opcommerce à destination de tous les acteurs du commerce : entreprises, branches professionnelles, organismes de formation, salariés et demandeurs d'emploi.

En parallèle, dans le cadre du partenariat entre l'Opcommerce et l'association Walt, et pour mieux communiquer auprès des jeunes et de leurs familles, **la plateforme Walt Commerce, dédiée à la promotion des métiers du commerce et de l'alternance**, est entrée en service avec une triple ambition : répondre aux besoins d'information des jeunes et de leurs familles, permettre aux entreprises de valoriser leurs métiers et les postes qu'elles ont à pourvoir et aux centres de formation de faire connaître leurs cursus en alternance.

### Promotion des métiers

**La promotion des métiers du commerce et de l'alternance a aussi été à l'honneur** à l'occasion de la participation de l'Opcommerce à la 19ème édition d'Apprentiscène, qui s'est déroulée en novembre 2021. Plus de 70 alternants issus de 8 CFA formant aux métiers du commerce sont ainsi montés sur la scène du théâtre Marigny, à Paris, pour jouer des saynètes de 3 minutes traitant d'un métier, d'une situation professionnelle ou d'une grande cause sociétale.

2021, enfin, c'est la **poursuite des travaux initiés dans le cadre de l'EDEC Commerce Eco-prospective 2020-2022** signé avec l'Etat. D'une part, la création du Portail prospectif du commerce, conçu comme un outil d'aide à la décision pour **favoriser le pilotage opérationnel des emplois et des compétences** dans le commerce, avec une déclinaison des datas au niveau régional. D'autres part, une série d'actions (études, expérimentations) liées aux enjeux de la transition écologique dans le secteur du commerce, qui voit son modèle transformé, **avec des impacts non négligeables sur les métiers et les compétences.**

Ce deuxième volet de l'EDEC devrait nous aider à **préparer l'avenir et à répondre à la nouvelle mission confiée aux Opco par la loi « Climat » du 22 août 2021** : « Informer les entreprises sur les enjeux liés au développement durable et les accompagner dans leurs projets d'adaptation à la transition écologique, notamment par l'analyse et la définition de leurs besoins en compétences ».

# L'OPCOMMERCE EN BREF

20 branches professionnelles du commerce sont réunies au sein de l'Opcommerce, l'opérateur de compétences (Opc) du commerce, ce qui représente 98 000 entreprises adhérentes, dont 86 % de TPE, et 1,4 million de salariés.



- Bricolage
- Commerce à distance
- Commerce à prédominance alimentaire (détail et gros)
- Commerce de détail alimentaire non spécialisé
- Commerce de détail de l'horlogerie-bijouterie
- Commerce succursaliste de la chaussure
- Commerce succursaliste de l'habillement
- Commerces de Détail Non Alimentaires
- Commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager
- Coopératives de consommateurs
- Entreprises de distribution, importation, exportation en chaussures, jouets, textiles et mercerie
- Entreprises de la filière Sports-Loisirs
- Grands magasins et Magasins populaires
- Import-Export et Commerce international
- Jardineries et graineteries
- Métiers du commerce de détail alimentaire spécialisé
- Négoce de l'ameublement
- Optique-lunetterie de détail
- Papeterie et fournitures informatiques
- Professions de la photographie



**380** Collaborateurs



**13** Implantations régionales en France métropolitaine



**1** Observatoire prospectif du Commerce



**1** Partenariat avec AKTO dans les DROM : Guadeloupe, Guyane, La Réunion, Martinique.

**Observatoire**  
prospectif du commerce

**La prospective pour garder une longueur d'avance**

L'Opcommerce abrite l'Observatoire prospectif du Commerce qui conduit des études, développe des outils pour les 20 branches professionnelles et met à disposition des informations et des ressources sur l'emploi, la formation et les métiers.

Véritable outil d'aide à la décision, l'Observatoire prospectif du Commerce permet aux branches professionnelles de mettre en place des politiques emploi-formation adaptées aux attentes et aux besoins des entreprises et des salariés.

# LA GOUVERNANCE ET LES CHIFFRES CLÉS

L'Opcommerce est administré par un Conseil d'administration, composé des représentants des employeurs et des salariés du Commerce, qui définit la stratégie de l'Opco et en contrôle la mise en œuvre.



## LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

AU 05/09/2022

### Collège Employeurs

#### TITULAIRES

Véronique ALLAIS  
(Membre du Bureau)  
Vice-Présidente  
Virginie ARNOULT-JOUVET  
Anne BLAISE  
(Membre du Bureau)  
Hélène CLEDAT  
Delphine CUYNET  
Bertrand DECEUNINCK  
(Membre du Bureau)  
Renaud GIROUDET  
(Membre du Bureau)  
Laurence HAEMMERLÉ  
William KOEBERLÉ  
(Membre du bureau)  
Trésorier adjoint  
Cécile LANDREAU  
Véronique MORT  
Nicolas RAYNAL  
Christian SIBSON  
Eric THIEBAUD  
Jean-Charles VOGLEY

#### SUPLÉANTS

Sandrine CHOUX  
Christine DEKERCK-ADT  
Judith DONNEDIEU  
Julien FUMIERE  
Laure GIRARDEAU  
Virginie GRIMAULT  
Laurence LERAY  
Olivier MUGNIER  
Philippe PAILLAT  
Alexandre ROMI  
Aurélie ROUBY  
Sylvain TELLIER

### Collège Salariés

#### TITULAIRES

Philippe BANSE (Membre du Bureau)  
Président - CFE CGC-FNECS  
Hervé BEZERKA  
CFE CGC AGRO  
Frédéric BISSON  
CGT Commerce, Distribution,  
Services  
Laurent BOULANGER  
FGTA FO  
Richard CAMPILLO  
(Membre du Bureau)  
CFTC-CSFV  
Mirela COADOU  
CFE CGC AGRO  
Chrystelle DERRIEN  
(Membre du Bureau)  
CFDT Services  
Christophe FOURNIER  
CFDT Services  
Gérald GAUTIER  
FEC-FO  
Pascal JACQUEMAIN  
CFDT Services  
Amel KETFI  
CGT Commerce Distribution Services  
Aicha MAÇNA DADI  
(Membre du Bureau)  
FGTA-FO  
Arnaud MARCHAT  
CFTC-CSFV  
Frédéric TUECH  
CFTC-CSFV  
Sylvie VACHOUX  
(Membre du Bureau)  
CGT Commerce, Distribution,  
Services

#### SUPLÉANTS

André BARBE  
CFTC-CSFV  
Stéphane BIGEU  
CFE-CGC-AGRO  
Didier BOURGET  
CFTC-CSFV  
Pascal BRIULET  
CGT Commerce, Distribution,  
Services  
Emmanuel de CHOISEUL  
FGTA-FO  
Grégory CIPRIANO  
CGT Commerce, Distribution,  
Services  
Christian GAMARRA  
CFDT Services  
Sandrine LAPORTE RASPAU  
CFE-CGC-AGRO  
Marie-Annick MERCEU  
CFDT Services  
David MALEZIEUX  
FEC-FO  
Brahim MESSAOUDEN  
FGTA-FO  
Gwenaëlle MONNIER  
CFDT Services  
Annie PASZKIEWICZ  
CGT Commerce, Distribution,  
Services  
Corinne SAMYN  
CCFE CGC FNECS  
Onno YPMA  
CFTC-CSFV

## LES SECTIONS PARITAIRES PROFESSIONNELLES SPP

Chacune des 20 branches professionnelles réunies au sein de l'Opcommerce dispose d'une Section paritaire professionnelle (SPP). Composée de représentants des employeurs et des salariés de la branche concernée, chaque SPP propose au Conseil d'administration des priorités de formation pour les entreprises au titre :

de l'alternance, à travers le contrat d'apprentissage, le contrat de professionnalisation, la Reconversion et promotion par alternance (Pro-A),

du Plan de développement des compétences pour les entreprises de moins de 50 salariés.



**922 MILLIONS**

d'euros de fonds gérés

↗ **+ 20 %**  
par rapport à 2020

**1 506**

diagnostics/  
accompagnements réalisés

↗ **+ 95 %**  
par rapport à 2020

**100 575**

contrats en alternance  
financés

↗ **+ 49%**  
par rapport à 2020

**267 422**

salariés formés  
(tous dispositifs confondus)

↗ **+ 37 %**  
par rapport à 2020

**77 214 797**

heures de formation  
financées  
(tous dispositifs confondus)

↗ **+ 85 %**  
par rapport à 2020

**32 600 000**

euros de cofinancements  
mobilisés

↗ **+ 159 %**  
par rapport à 2020

# LES DIAGNOSTICS/ ACCOMPAGNEMENTS

L'Opcommerce déploie une gamme de diagnostics/ accompagnements en partenariat avec des cabinets spécialisés, conçus comme des points d'entrée à une politique de développement des compétences au sein des entreprises, en priorité les TPE/PME. L'activité 2021 marque un tournant pour cette offre de services. En effet, les diagnostics/accompagnements ont rencontré un véritable succès auprès des entreprises demandeuses de soutien pendant cette période d'instabilité.



**1 506**

diagnostics / accompagnements réalisés

soit

**7 530** jours d'intervention en entreprise

**64** cabinets partenaires référencés

**6 124 909**

euros mobilisés

dont

**3 611 987**

euros de cofinancements publics (DREETS et Conseils régionaux)

## TYPOLOGIE DES ENTREPRISES SELON LEUR TAILLE

**51 %**

Entreprises de moins de 11 salariés

**37,5 %**

entreprises de 11 à 49 salariés

**11 %**

entreprises de 50 à 99 salariés

**0,5 %**

entreprises de 300 salariés et +

## CAP COMPÉTENCES COMMERCE

Construire sa stratégie et son plan d'actions Ressources humaines

**998**

entreprises concernées dont 49 % de moins de 11 salariés

**4 990**

jours d'intervention en entreprise

## CAP SUR LE DIGITAL

Se lancer et réussir ses premiers pas dans le digital

**237**

entreprises concernées dont 49 % de moins de 11 salariés

**4 990**

jours d'intervention en entreprise

## LES DIAGNOSTICS/ ACCOMPAGNEMENTS

### ATTRACTIV'PME

Renforcer sa marque employeur

**40**

**entreprises**  
concernées dont **50 %**  
de moins de **11** salariés

**200**

**jours**  
d'intervention en entreprise

### REBOND

Rebondir après la crise

**33**

**entreprises**  
concernées dont **76 %**  
de moins de **11** salariés

**165**

**jours**  
d'intervention en entreprise

### INNOV'PME

Identifier et formaliser ses projets d'innovation ou d'investissement

**127**

**entreprises**  
concernées dont **81 %**  
de moins de **11** salariés

**635**

**jours**  
d'intervention en entreprise

### CYBERDIAG

Evaluer et renforcer la sécurité informatique

**29**

**entreprises**  
concernées dont **69 %**  
de moins de **50** salariés

**145**

**jours**  
d'intervention en entreprise

### COMMERCE & DIVERSITÉ

Développer une véritable culture d'inclusion et répondre aux obligations légales

**4**

**entreprises**  
de plus de **11** salariés

**20**

**jours**  
d'intervention en entreprise

### AFEST

Former en situation de travail

**12**

**entreprises**  
concernées dont **20 %**  
de moins de **11** salariés

**60**

**jours**  
d'intervention en entreprise

# LES FORMATIONS EN ALTERNANCE

L'Opcommerce a financé 100 575 nouveaux contrats en alternance en 2021, soit une augmentation de 49 % par rapport à 2020. 8 nouveaux contrats en alternance sur 10 sont des contrats d'apprentissage, ce qui représente 81 852 contrats d'apprentissage, soit une augmentation de 74 % par rapport à 2020. en compétences, en lien avec ses projets et sa stratégie de développement.



## LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE

**81 852**  
contrats d'apprentissage

**966 213 682**  
euros engagés

**68 083 546**  
heures  
de formation financées

**63 %**  
des bénéficiaires  
sont employés dans  
les entreprises  
de moins de 11 salariés

**42 %**  
des bénéficiaires  
sont âgés de  
18 à 20 ans

**49 %**  
des bénéficiaires  
ont un contrat d'une  
durée de plus de  
18 mois à 24 mois

**48 %**  
des bénéficiaires  
sont des hommes

## RÉPARTITION DES BÉNÉFICIAIRES

Selon la **taille de l'entreprise**

**63 %**  
Moins de 11 salariés

**11 %**  
De 11 à 49 salariés

**8 %**  
De 50 à 249 salariés

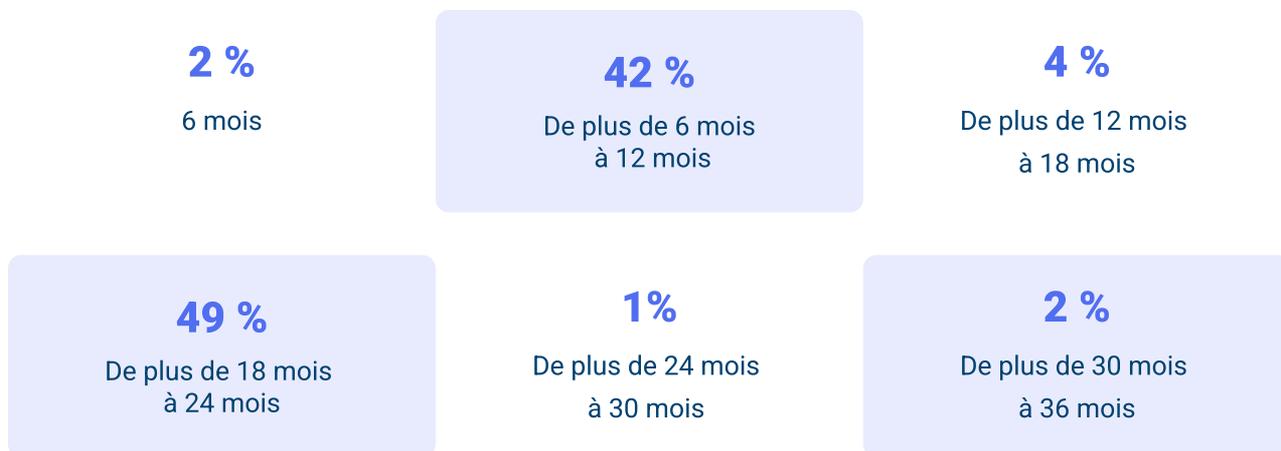
**18 %**  
250 salariés et plus

## LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE

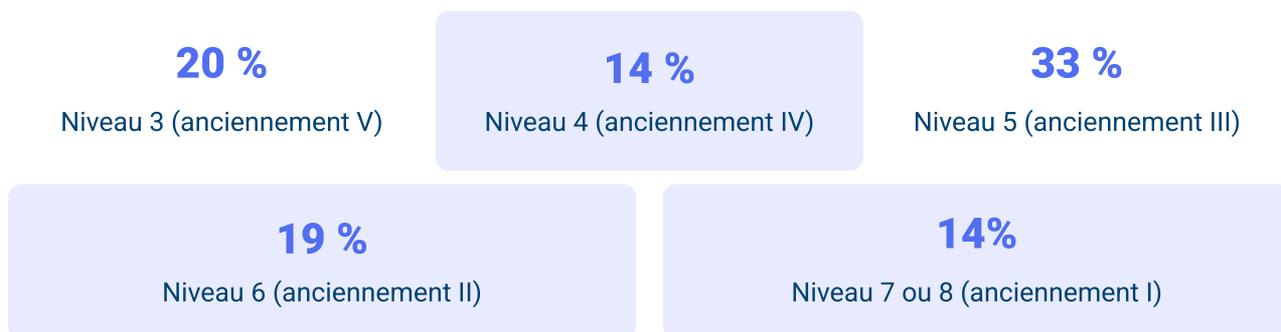
### Selon l'âge



### Selon la durée du contrat



### Selon le niveau visé à l'issue de la formation



### Selon la certification visée



# LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION



**90 714 057**

euros  
engagés

**6 621 433**

heures  
de formation financées

**48 %**

des bénéficiaires  
sont employés dans  
les entreprises de  
moins de 11 salariés

**71 %**

des bénéficiaires  
sont âgés de moins  
de 26 ans

**56 %**

des bénéficiaires  
ont un contrat  
d'une durée de  
plus de 6 à 12 mois

**56 %**

des contrats  
sont des femmes

## RÉPARTITION DES BÉNÉFICIAIRES

Selon la **taille de l'entreprise**

**48 %**

Moins de 11 salariés

**13 %**

De 11 à 49 salariés

**10 %**

De 50 à 249 salariés

**29 %**

250 salariés et plus

Selon l'**âge**

**71 %**

Moins de 26 ans

**17 %**

De 26 à 34 ans

**10 %**

De 35 à 50 ans

**2 %**

51 ans et plus

## LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

### Selon la durée du contrat

**34 %**

6 mois

**56 %**

De plus de 6 mois  
à 12 mois

**2 %**

De plus de 12 mois  
à 18 mois

**8 %**

De plus de 18 mois  
à 24 mois

### Selon le niveau visé à l'issue de la formation

**10 %**

Niveau 3 (anciennement V)

**4 %**

Niveau 4 (anciennement IV)

**7 %**

Niveau 5 (anciennement III)

**7 %**

Niveau 6 (anciennement II)

**6 %**

Niveau 7 ou 8 (anciennement I)

**66 %**

Le contrat de professionnalisation

### Selon la certification visée

**21 %**

Diplôme d'Etat

**13 %**

Titre ou diplôme homologué

**48 %**

CQP (Certificat de qualification professionnelle)

**18 %**

Qualification reconnue dans les classifications  
CCN

# ACCOMPAGNEMENT DE LA FONCTION TUTORALE

## FORMATION DES TUTEURS

**4 726**  
stagiaires formés

**3 332**

actions de formation  
de tuteurs

**694 795**

euros  
engagés

**132 405**

heures de formation  
financées

## EXERCICE DE LA FONCTION TUTORALE (EFT)

**24 973 891**  
euros engagés



# LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

Le plan de développement des compétences est le principal outil à disposition de l'entreprise pour assurer l'adaptation des salariés à leur poste de travail, veiller au maintien de leur capacité à occuper un emploi, favoriser leur montée



**35 244 444**

euros  
engagés

**35 427**

actions de formation  
financées

**1 000 572**

heures de formation  
dispensées

**66 %**

des bénéficiaires  
sont employés dans  
les entreprises de  
moins de 11 salariés

**60 %**

des bénéficiaires  
ont le statut  
Employé

**40 %**

des bénéficiaires  
sont âgés de 35 à  
50 ans

**52 %**

des bénéficiaires  
sont des femmes

## RÉPARTITION DES BÉNÉFICIAIRES

Selon la **taille de l'entreprise**

**66 %**

Moins de 11 salariés

**34 %**

De 11 à 49 salariés

## LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

### Selon la catégorie socio-professionnelle

**3 %**  
Ouvriers

**60 %**  
Employés

**12 %**  
Techniciens-Agents de maîtrise

**25 %**  
Ingénieurs et cadres

### Selon l'âge

**14 %**  
Moins de 25 ans

**32 %**  
De 25 à 34 ans

**40 %**  
De 35 à 50 ans

**14 %**  
51 ans et plus



# ZOOM SUR LE FNE-FORMATION

Dans le cadre des conséquences économiques liées à la crise sanitaire, le dispositif FNE-Formation a été repensé afin de répondre aux besoins des entreprises en activité partielle, en activité partielle de longue durée, en difficulté, en mutation ou en reprise d'activité par la prise en charge de coûts pédagogiques. Le FNE-Formation permet ainsi de soutenir les entreprises qui développent la formation de leurs salariés dans le cadre de la Pro-A « Plan de relance » ou sous la forme de parcours structurés répondant à trois enjeux : la transformation digitale, l'expérience « client » et la RSE (Responsabilité sociale et environnementale).



**10 005** actions de formation financées

dont

**9 544**

actions de formation  
sous forme de parcours structurés

**461**

actions de formation  
dans le cadre de la PRO-A  
(Promotion ou reconversion par alternance)

**20 735 929** euros engagés

## Actions de formation prises en charge dans le cadre de parcours structurés

**17 571 754** euros engagés

**9 544**

accompagnements financés

**9 572**

stagiaires formés

**392 600**

heures financées

## RÉPARTITION DES ACTIONS SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE

**24 %**

moins de 11 salariés

**13 %**

de 11 à 49 salariés

**63 %**

de 50 salariés et plus

## Actions de formation prises en charge dans le cadre de la PRO-A « Plan de relance »

**3 164 124** euros engagés

**461**

actions de formation financées

**461**

stagiaires formés

**161 680**

heures financées

## RÉPARTITION DES ACTIONS SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE

**38 %**

moins de 11 salariés

**5 %**

de 11 à 49 salariés

**57 %**

de 50 salariés et plus

# LA PRÉPARATION OPÉRATIONNELLE À L'EMPLOI COLLECTIVE (POEC)

La POEC permet à plusieurs demandeurs d'emploi de bénéficier d'une formation nécessaire à l'acquisition des compétences requises pour occuper des emplois correspondant à des besoins identifiés (emplois cibles) par un accord de branche ou, à défaut, par le Conseil d'administration de l'Opcommerce.



**2 296** stagiaires formés

**6 628 710**

euros  
mobilisés

**439 845**

heures de formation  
financées

**191**

heures  
durée moyenne d'une POEC

**77 %**

des bénéficiaires  
ont le statut Employé

**46 %**

des bénéficiaires  
sont âgés de moins de 26 ans

**51 %**

des bénéficiaires  
sont des femmes

## RÉPARTITION DES BÉNÉFICIAIRES

Selon l'âge

**46 %**

Moins de 26 ans

**44 %**

De 26 à 45 ans

**10 %**

45 ans et plus

Selon la catégorie socio-professionnelle

**8 %**

Ouvriers

**77 %**

Employés

**2 %**

Techniciens-Agents de maîtrise

**1 %**

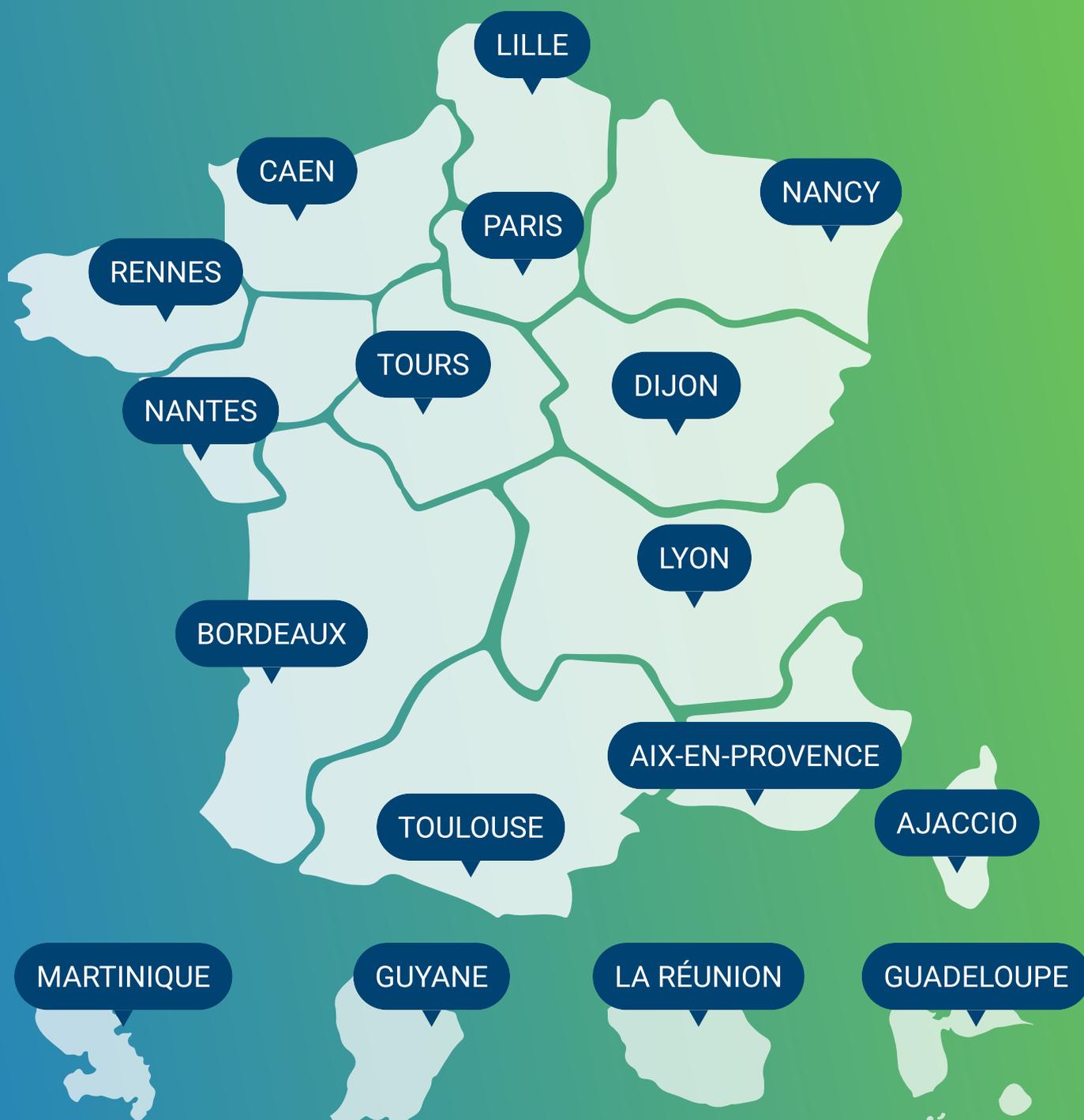
Ingénieurs et cadres

**12 %**

Inactifs et chômeurs n'ayant jamais travaillé

# DES ÉQUIPES À VOTRE ÉCOUTE

L'Opcommerce met à la disposition des branches professionnelles et des entreprises du commerce un service de proximité présent sur l'ensemble du territoire métropolitain, à travers 13 implantations régionales. Dans les Départements et régions d'outre-mer (DROM), l'Opcommerce a choisi AKTO pour déployer son offre de services auprès des entreprises de Guadeloupe, de Guyane, de La Réunion et de la Martinique.



# DES ÉQUIPES À VOTRE ÉCOUTE

## Auvergne-Rhône-Alpes

14, avenue Tony Garnier  
69007 LYON

Tél. : 04 72 67 03 70

auvergnerhonealpes@lopcommerce.com

## Bourgogne-Franche-Comté

8A, rue Jeanne Barret  
21000 DIJON

Tél. : 03 80 48 60 11

lopcommerce21@lopcommerce.com

## Bretagne

ZAC Saint-Sulpice  
Immeuble Antipolis  
2A, rue du Patis Tatelin  
35700 RENNES

Tél. : 02 99 83 87 78

lopcommerce35@lopcommerce.com

## Centre-Val de Loire

8 rue du Docteur Desnoyelle  
37 000 TOURS

Tél. : 02 47 71 01 01

lopcommerce37@lopcommerce.com

## Grand Est

12 bis avenue des érables  
54180 HOUEMONT

Tél. : 03 83 97 15 97

lopcommerce54@lopcommerce.com

## Hauts-de-France

Les Rives de la Marque  
157 bis avenue de la Marne  
CS86020  
59706 Marcq-en-Baroeul cedex

Tél. : 03 28 32 86 10

hautsdefrance@lopcommerce.com

## Ile-de-France

9, rue du 4 septembre  
75002 PARIS

Tél. : 01 48 18 99 00

iledefrance@lopcommerce.com

## Normandie

7, rue du Long Douet  
14760 BRETTEVILLE-SUR-ODON

Tél. : 02 31 25 05 05

lopcommerce14@lopcommerce.com

## Nouvelle Aquitaine

Le Grand-Angle  
2, avenue des Chavailles  
33520 BRUGES CEDEX

Tél. : 05 56 69 77 60

nouvelleaquitaine@lopcommerce.com

## Occitanie

Buoparc III  
232, rue de la Découverte  
31670 LABEGE

Tél. : 05 61 73 72 00

occitanie@lopcommerce.com

## PACA Corse

Impasse des Carrés de l'Arc  
Rond-point du Canet  
13590 MEYREUIL

Tél. : 04 42 25 18 05

paca@lopcommerce.com

## Pays de la Loire

Immeuble 3  
2, rue Jacques Brel  
44800 SAINT-HERBLAIN

Tél. : 02 28 00 98 10

paysdelaloire@lopcommerce.com

## Guadeloupe

Immeuble BRAVO  
6, voie Verte BP 2393  
97122 BAIE-MAHAULT

Tél. : 05 90 60 18 13

06 90 31 32 33

valerie.seguin@akto.fr

## Guyane

1897, route de Montjoly  
CS 30810  
97338 CAYENNE CEDEX

Tél. : 05 94 28 45 64

06 90 31 32 33

baptiste.labeyrie@akto.fr

## La Réunion

5, rue André Lardy  
97438 SAINTE-MARIE

Tél. : 02 62 90 23 45

06 92 11 73 83

francois.haquin@akto.fr

## Martinique

1, domaine de Montgéralde  
Route de Châteauboeuf  
97200 FORT-DE-FRANCE

Tél. : 05 96 42 49 45

06 96 45 14 49

jocelyne.elisabeth@akto.fr

## Siège

251 boulevard Pereire  
75852 Paris cedex 17

Tél. : 01 55 37 41 51

www.lopcommerce.com