

### Commerce de gros ( 22 )

#### En bref

Le commerce de gros consiste à acheter, entreposer et vendre des marchandises généralement à des détaillants, des utilisateurs professionnels ou à des collectivités, voire à d'autres grossistes ou intermédiaires.

Le commerce est connu pour être un secteur clé de l'économie. Grâce à sa position centrale, la Belgique compte plus de 19.000 entreprises actives dans le secteur du commerce de gros, près de 188.000 postes de travail salarié et plus de 44.000 indépendants.

Si le commerce de gros est un maillon indispensable entre les consommateurs et les producteurs, depuis plus d'une vingtaine d'années, la chaîne de valeur traditionnelle connaît d'importants changements. Afin de réduire les coûts, grâce à Internet et l'e-commerce, le nombre d'intermédiaires a eu tendance à diminuer. La distinction entre le commerce de détail et le commerce de gros semble de moins en moins nette ; les détaillants, les grossistes et les producteurs se déplaçant le long de la chaîne d'approvisionnement.

Le commerce connaît d'importantes transformations. Les nouvelles technologies font de plus en plus partie du quotidien des ménages et des entreprises, elles élargissent considérablement les possibilités de vente et d'achat mais tendent aussi à renforcer la concurrence.

Si les progrès technologiques peuvent représenter une menace en augmentant la concurrence, ils peuvent aussi être un levier pour aider les entreprises à s'adapter aux évolutions et à renforcer leur compétitivité. Face aux nombreuses évolutions, les grossistes ont tendance à adopter un modèle davantage orienté vers le conseil, l'accompagnement, les services complémentaires, l'expérience client, l'image (davantage éco-responsable) et la personnalisation pour se différencier et ainsi s'adapter aux besoins, tout en étant associé au canal digital.

Le secteur du commerce de gros est en train de changer et les métiers du secteur (commerciaux, support, logistique, ...) évoluent.

La crise sanitaire de la COVID-19 n'a pas apporté de réelle innovation dans le secteur du commerce mais a plutôt contribué à accentuer ou à accélérer les évolutions préexistantes dans le secteur, en particulier celles liées à la digitalisation. Les effets de la crise sanitaire varient suivant la branche du secteur particulièrement hétérogène du commerce. Avec la fermeture de l'Horeca, l'arrêt de l'événementiel et la baisse de l'export, certains grossistes d'alimentation et de boissons, notamment, ont été durement touchés.

	Nombre d'établissements en 2019	Nombre de postes de travail salarié en 2019	Nombre de travailleurs indépendants en 2019 (1)
Wallonie	4.125	32.228	10.667
Bruxelles-Capitale	2.014	20.280	3.885
Flandre	13.348	135.071	28.741
<b>Belgique</b>	<b>19.487</b>	<b>187.579</b>	<b>44.046</b>

Sources : ONSS - statistiques décentralisées juin 2019 et INASTI 2019, calculs le Forem

(1) Les indépendants exerçant en Belgique et résidant à l'étranger sont comptabilisés uniquement au niveau du pays. La somme des indépendants pour les 3 régions peut donc être inférieure au nombre d'indépendants en Belgique.

### Activités du secteur

#### Description du secteur

Le secteur du commerce de gros <sup>(1)</sup> comprend la revente (vente sans transformation) de biens neufs ou d'occasion à des détaillants, d'entreprises à entreprises, comme à des usagers industriels et commerciaux, à des collectivités et à des utilisateurs professionnels, ou à d'autres grossistes, ou à des intermédiaires qui achètent ces articles ou des produits pour ces personnes ou ces entreprises ou pour les leur vendre. Les marchands en gros se chargent fréquemment d'opérations telles que l'assemblage, le tri, le calibrage de marchandises en grandes quantités, le fractionnement, le reconditionnement, la redistribution en petites quantités, l'entreposage, la réfrigération, la livraison et l'installation des marchandises, la promotion au bénéfice de leurs clients et la conception d'étiquettes.

Divers sous-secteurs composent le secteur du commerce de gros :

- **Intermédiaires du commerce de gros.** Ce sous-secteur comprend les activités des commissionnaires, des courtiers en marchandises et de tous les autres intermédiaires du commerce de gros ainsi que les activités des personnes qui mettent en contact des acheteurs et des vendeurs, les maisons de vente aux enchères en gros, y compris sur Internet.
- **Commerce de gros de produits agricoles bruts et d'animaux vivants.** Ce sous-secteur comprend le commerce de gros de céréales, semences et aliments pour animaux de ferme ; de fleurs et plantes ; d'animaux vivants ; de cuirs et de peaux.
- **Commerce de gros de produits alimentaires, de boissons et de tabac.** Ce sous-secteur comprend le commerce de gros de fruits et légumes ; de viande ; de produits laitiers ; de boissons ; de tabac ; sucre, chocolat et confiserie ; café ; etc.
- **Commerce de gros d'autres biens domestiques.** Sont compris dans ce sous-secteur : le commerce de gros de textiles ; d'habillement et de chaussures ; d'appareils électroménagers ; de porcelaine, de verrerie et de produits d'entretien ; de parfumerie et de produits de beauté ; de produits pharmaceutiques ; de mobilier domestique, de tapis et d'appareils d'éclairage ; d'articles d'horlogerie et de bijouterie ; etc..
- **Commerce de gros d'équipements de l'information et de la communication.** Ce sous-secteur est composé du commerce de gros d'ordinateurs, d'équipements informatiques périphériques et de logiciels ; de composants et d'équipements électroniques et de télécommunication.
- **Commerce de gros d'autres équipements industriels.** Ce sous-secteur comprend le commerce de gros de matériel agricole ; de machines-outils ; de machines pour l'extraction, la construction et le génie civil ; de machines pour l'industrie textile et l'habillement ; de mobilier de bureau ; etc.
- **Autres commerces de gros spécialisés.** Ce sous-secteur est composé du commerce de gros de combustibles et de produits dérivés ; de métaux et minerais ; de bois, de matériaux de construction et d'appareils sanitaires ; de quincaillerie et de fourniture pour plomberie et chauffage ; de produits chimiques ; de déchets et débris, etc.

#### Le secteur aujourd'hui

Le commerce de gros consiste à acheter, entreposer et vendre des marchandises généralement à des détaillants, des utilisateurs professionnels ou à des collectivités, voire à d'autres grossistes ou intermédiaires.

Grâce à sa position centrale, la Belgique compte un nombre relativement élevé d'entreprises actives dans le commerce de gros. Ce secteur qui regroupe près de 188.000 postes de travail salarié et plus de 44.000 indépendants, dans le pays, génère un chiffre d'affaires de près de 380 milliards d'euros.

Si le commerce de gros est un maillon indispensable entre les consommateurs et les producteurs, depuis plus d'une vingtaine d'années, la chaîne de valeur traditionnelle connaît d'importants changements. Afin de réduire les coûts, grâce à Internet et l'e-commerce, le nombre d'intermédiaires a eu tendance à diminuer.

La distinction entre le commerce de détail et le commerce de gros semble de moins en moins nette ; les détaillants, les producteurs et les grossistes se déplaçant le long de la chaîne d'approvisionnement.

Une étude de CEFORA en collaboration avec FSE et TEMPERA (2) indique que les principales tendances observées dans le commerce de gros sont la concurrence croissante, l'évolution rapide du marché des achats et l'exigence croissante du marché.

«?La concurrence croissante?: la libéralisation du marché mondial, l'intégration européenne ainsi que l'évolution et la large diffusion des TIC ne sont que quelques-unes des causes de l'augmentation du nombre d'acteurs sur les marchés régionaux et du fait que les acheteurs/clients potentiels sont mieux à même de comparer avec soin les différents fournisseurs? (2) ». Le commerce de gros est impacté par l'accroissement des effets de la globalisation. Les entreprises accèdent très facilement à de nouveaux fournisseurs à l'international (via les référencement sur Internet). Les groupes s'internationalisent et la consommation devient mondiale, demandant plus de compétitivité. (3)

«?Le marché des achats évolue rapidement?: la concurrence croissante se fait sentir sur le marché des achats. Les acteurs se modernisent et s'automatisent plus rapidement. Les entreprises en commerce de gros sont contraintes de suivre ces évolutions » (2).

«?Le marché devient plus exigeant?: les clients sont de mieux en mieux informés grâce aux informations disponibles sur Internet. Par ailleurs, les clients peuvent faire jouer la concurrence croissante en leur faveur » (2).

Le commerce connaît d'importantes transformations. Les nouvelles technologies font partie intégrante du quotidien des ménages et des entreprises, elles élargissent considérablement les possibilités de vente et d'achat mais tendent aussi à renforcer la concurrence.

Selon le Digital Scoreboard de la Commission européenne (4), la part du chiffre d'affaires des entreprises belges réalisé au moyen du commerce électronique (33 % en 2019, contre 25 % en 2015) est nettement supérieure à celle enregistrée dans les pays voisins (22 % en France, 15 % aux Pays-Bas et en Allemagne, 14 % au Luxembourg, en 2019).?

Le Baromètre de la société de l'information 2020 du SPF Economie (5) souligne que, en Belgique, 80 % du chiffre d'affaires réalisé via un site web est généré par des ventes d'entreprise à entreprise et aux autorités publiques (B2BG) et que seulement 20 % du chiffre d'affaires provient des ventes d'entreprise à consommateur (B2C) alors que, au niveau européen, ces parts sont respectivement de 60 % (B2BG) et 40 % (B2C).

La crise sanitaire de la COVID-19 n'a pas apporté de réelle innovation dans le secteur du commerce mais a plutôt contribué à accentuer ou à accélérer les évolutions préexistantes dans le secteur, en particulier celles liées à la digitalisation. Les effets de la crise sanitaire varient suivant la branche du secteur particulièrement hétérogène du commerce. Avec la fermeture de l'Horeca, l'arrêt de l'événementiel et la baisse de l'export, certains grossistes d'alimentation et de boissons, notamment, ont été durement touchés.

Si les progrès technologiques peuvent représenter une menace en augmentant la concurrence, ils peuvent aussi être un levier pour aider les entreprises à s'adapter aux évolutions et à renforcer leur compétitivité. Face aux nombreuses évolutions, les grossistes ont tendance à adopter un modèle davantage orienté vers le conseil, l'accompagnement, les services complémentaires, l'expérience client, l'image (davantage éco-responsable) et la personnalisation pour se différencier et ainsi s'adapter aux besoins, tout en étant associé au canal digital.

Le secteur du commerce de gros est en train de changer et les métiers du secteur (commerciaux, support, logistique, ...) sont amenés à évoluer.

Les technologies jouant un rôle de plus en plus important, la maîtrise des compétences numériques représente un réel atout pour les travailleurs du secteur.

La Wallonie doit assurer la montée en compétences générales en adéquation avec la transformation digitale des employeurs. La Stratégie Digital Wallonia pour 2019-2024 (6) précise d'ailleurs qu'«?Il est impératif d'accélérer et de favoriser l'adoption du commerce digital au sein de l'économie wallonne?»,? [que] «?Des compétences numériques doivent être développées dès le plus jeune âge et tout au long de la vie? » [et que]? «?La plupart des métiers sont appelés à se transformer par l'intégration du numérique. L'accès aux formations permettant aux travailleurs d'intégrer progressivement ces transformations doit être facilité.? ». Cette problématique est également largement prise en compte par le Gouvernement wallon dans sa Déclaration de politique 2019-2024 (7). La formation est une des clés majeures pour mieux positionner la Wallonie en matière de commerce connecté. Anticiper les besoins en compétences et en formations est relativement complexe pour un secteur qui évolue très rapidement comme le commerce.

Depuis plusieurs années, Le Forem veille à structurer et adapter l'offre de formation professionnelle organisée en Wallonie à une analyse de l'environnement et des besoins des employeurs, de l'économie. Il réalise des travaux prospectifs (8) afin de percevoir les évolutions futures des secteurs et métiers en vue d'influencer l'offre de prestations pour répondre aux besoins de demain.

En 2013, Le Forem a entamé une démarche prospective visant à déterminer - à l'aide d'une approche globalisante et objectivante - les «?métiers d'avenir?» pour la Wallonie. Ces analyses visent à influencer l'offre de services interne mais aussi externe au Forem (accompagnement/formation/orientation), à favoriser le partenariat et à informer le public. Une première publication « Métiers d'avenir?» (9), dans une vision à moyen terme et pour la Wallonie, qui balayait les différents facteurs d'évolution du secteur et leurs effets présumés sur l'évolution des métiers est parue.

Sur base des métiers d'avenir ainsi identifiés, une analyse en profondeur «?métier par métier?», se fondant sur la méthode Abilitic2Perfom est mise en œuvre depuis 2014 et permet de mieux cerner les évolutions des métiers et d'adapter, après l'analyse de grands domaines de transformation attendus, l'offre de prestations. Les métiers de data scientist, de directeur commercial, de responsable des ventes à l'international, de responsable marketing digital, de community manager, de coordinateur logistique IT, de manager logistique et de conseiller clientèle ont notamment été analysés (10).

En 2016, Le Forem a organisé, pour chaque domaine d'activités stratégiques de Wallonie (DAS), des tables rondes réunissant une série d'experts internes et externes, afin de réaliser une analyse approfondie des grandes tendances de la transition numérique et de ses effets sur les activités, les métiers et les compétences du secteur du commerce qui ont fait l'objet d'une publication (11). Les experts ont entre autres souligné la nécessité de compléter les compétences en vente par la gestion des moyens de paiements en e-commerce?; la capacité de coordonner l'ensemble des services pour qu'il y ait une cohérence entre tous les canaux de vente (e-commerce et autres) incluant les opérations depuis l'approvisionnement jusqu'à la logistique?; la capacité de comprendre les mécanismes couverts par l'ERP (Enterprise Resource Planning ou Progiciels de Gestion Intégrés) dans la vente?; la capacité de percevoir les liens entre les dispositifs (CRM - Customer Relationship Management ou Gestion de la Relation Client) qui devient une qualité nécessaire chez les managers mais aussi d'autres spécialistes?; la capacité d'interpréter des chiffres de vente en e-commerce?; la capacité de calculer la rentabilité d'un site e-commerce en lien avec les KPI (Key Performance Indicator ou indicateurs clés de performance), etc.

En 2018, de nouvelles tables rondes (12) ont été organisées afin d'adapter les constats de 2016 et particulièrement de les prioriser. Lors de la table ronde du DAS Commerce, les experts ont mentionné davantage de compétences en lien avec la digitalisation de l'économie?: «?Pour de nombreux métiers, il apparaît indispensable d'ajouter des modules sur l'aspect digital, technologique...?». Les experts ont également rappelé l'importance des compétences non-techniques (attitude centrée client, motivation, dynamisme, leadership, assertivité, empathie, communication en réunion d'équipes, prioriser, gestion du temps, du stress, d'un conflit interne ou avec un client, ...).

Les profils des commerciaux tendraient à évoluer vers des profils de «?vendeurs consultants?», d'«?apporteurs de solutions adaptées?» maîtrisant l'«?excellence relationnelle?» pour répondre aux besoins des clients de mieux en mieux informés et de plus en plus exigeants et les fidéliser. Les commerciaux devront davantage maîtriser les dimensions prospection, conseil et expertise.

Aussi, l'étude de CEFORA indique que «?les vendeurs et les acheteurs du futur sont flexibles?; constamment à la recherche d'informations pour trouver de nouvelles pistes?; capables de trouver des solutions créatives et innovantes avec leurs collègues?; capables d'utiliser les médias sociaux et toutes sortes de plateformes de connaissances spécialisées pour rester informés des évolutions importantes de manière ciblée?; suffisamment analytiques pour développer des argumentations rationnelles en utilisant l'argument de l'efficacité?; capables de passer rapidement d'un aspect à un autre et résistants au stress?; entreprenants dans leur fonction, ils n'attendent pas de recevoir des instructions?; soucieux de continuer à utiliser leurs atouts principaux que sont l'orientation client et le sens commercial » (2).

Chaque année, le Forem dresse la liste des fonctions critiques et en pénurie (13), laquelle reprend des métiers pour lesquels on observe des difficultés de recrutement des entreprises (problème de qualification, expérience nécessaire, maîtrise des langues, conditions de travail, etc.). Parmi ceux-ci, certains sont en pénurie de main-d'œuvre, c'est-à-dire que, pour ces métiers, on note également un manque quantitatif de candidats. Pour les métiers en pénurie, il existe, sous certaines conditions, des dispenses pour suivre des études de plein exercice, de promotion sociale ou une formation en alternance. Dans la liste 2020, on retrouve, entre autres, le délégué commercial en biens d'équipements professionnels (M/F/X), le responsable commercial (M/F/X), l'assistant commercial (M/F/X), le directeur de grande surface (M/F/X), l'attaché technico-commercial (M/F/X) (pénurie).

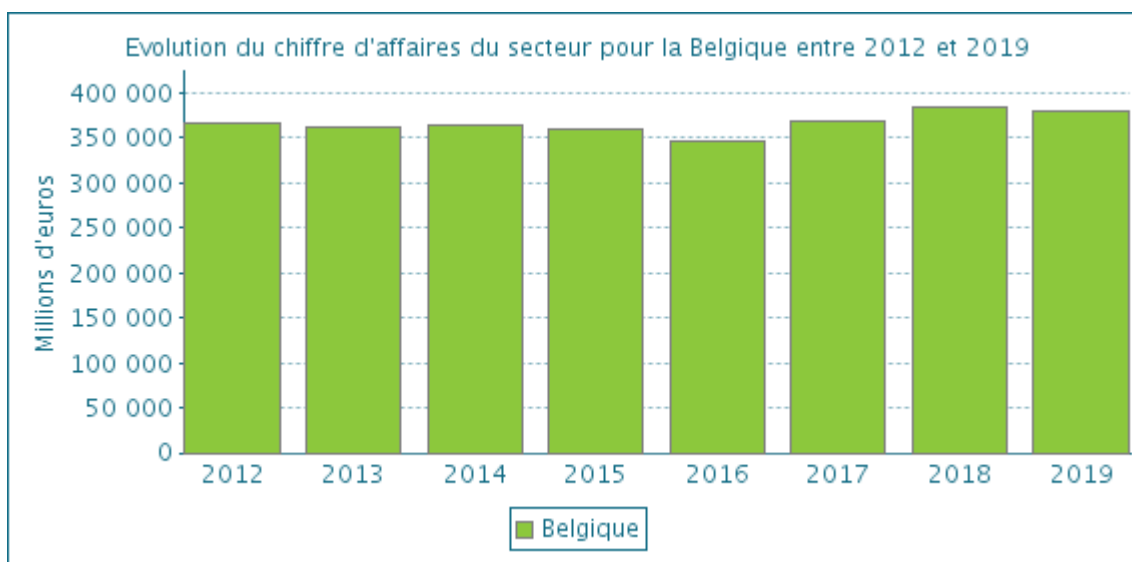
- (1) Source : SPF Economie, P.M.E., Classes Moyennes et Energie, NACE-BEL 2008 Nomenclature des activités économiques avec notes explicatives.
- (2) Source : Etude CEFORA en collaboration avec FSE et TEMPERA, Parés pour l'avenir, Les futurs compétences des ventes dans le commerce de gros, 2016.
- (3) Source : Le Forem, Compétences pour le futur - Partie 2, 2017. Voir [https://www.leforem.be/MungoBlobs/1391431031136/20170426\\_Prospectives\\_Compétences\\_pour\\_le\\_futur\\_partie\\_2.pdf](https://www.leforem.be/MungoBlobs/1391431031136/20170426_Prospectives_Compétences_pour_le_futur_partie_2.pdf)
- (4) Source : Digital Scoreboard de la Commission européenne. Voir [https://digital-agenda-data.eu/datasets/digital\\_agenda\\_scoreboard\\_key\\_indicators/visualizations](https://digital-agenda-data.eu/datasets/digital_agenda_scoreboard_key_indicators/visualizations)
- (5) Source : Baromètre de la société de l'information 2019, SPF Economie, P.M.E., Classes moyennes et Energie. Voir <https://economie.fgov.be/fr/publications/barometre-de-la-societe-de-0>
- (6) Voir <https://content.digitalwallonia.be/post/20181206135839/2018-12-06-Digital-Wallonia-2019-2024-GW-Complet.pdf>
- (7) Déclaration de politique wallonne 2019-2024. Voir [https://www.wallonie.be/sites/default/files/2019-09/declaration\\_politique\\_regionale\\_2019-2024.pdf](https://www.wallonie.be/sites/default/files/2019-09/declaration_politique_regionale_2019-2024.pdf)
- (8) Voir <https://www.leforem.be/chiffres-et-analyses/prospectives.html>
- (9) Métiers d'avenir - Etats des lieux du secteur du commerce de gros et de détail. Voir [https://www.leforem.be/MungoBlobs/1391423795024/17\\_Commerce\\_gros\\_detail.pdf](https://www.leforem.be/MungoBlobs/1391423795024/17_Commerce_gros_detail.pdf)
- (10) Voir : <https://www.leforem.be/chiffres-et-analyses/metiers-d-avenir-prospectives-abilitic2perform.html> et [https://www.leforem.be/MungoBlobs/1391493818229/202003\\_A2P\\_analyse\\_transversale.pdf](https://www.leforem.be/MungoBlobs/1391493818229/202003_A2P_analyse_transversale.pdf)
- (11) « Métiers d'avenir 4.0 - Effets de la transition numérique sur le secteur de la distribution et de l'e-commerce ». Voir [https://www.leforem.be/MungoBlobs/1391428411855/20160614\\_MAV\\_4\\_0\\_Synthese\\_E\\_COMMERCE%2C0.pdf](https://www.leforem.be/MungoBlobs/1391428411855/20160614_MAV_4_0_Synthese_E_COMMERCE%2C0.pdf)
- (12) « Analyse des besoins en formation professionnelle par domaine d'activités stratégiques en Wallonie ». Voir [https://www.leforem.be/MungoBlobs/1391441225807/20181001\\_Prospectives\\_Analyse\\_besoins\\_en\\_formation.PDF](https://www.leforem.be/MungoBlobs/1391441225807/20181001_Prospectives_Analyse_besoins_en_formation.PDF)
- (13) Métiers en tension de recrutement en Wallonie - Liste des métiers/fonctions critiques et en pénurie (hors métiers de l'enseignement) - Liste 2020. Voir [https://www.leforem.be/MungoBlobs/1391501709248/202006\\_Analyse\\_metiers\\_tension\\_recrutement\\_wallonie\\_2020.pdf](https://www.leforem.be/MungoBlobs/1391501709248/202006_Analyse_metiers_tension_recrutement_wallonie_2020.pdf)

## Positionnement économique du secteur

### Chiffre d'affaires

En 2019, en Belgique, le secteur du commerce de gros a enregistré un chiffre d'affaires de près de 380 milliards d'euros, dont 42 % dans le sous-secteur des autres commerces de gros spécialisés (commerce de gros de combustibles et de produits dérivés ; de métaux et minerais ; de bois, de matériaux de construction et d'appareils sanitaires ; de quincaillerie et de fourniture pour plomberie et chauffage ; de produits chimiques ; de déchets et débris, ...), 24 % dans le sous-secteur du commerce de gros d'autres biens domestiques (commerce de gros de textiles ; d'habillement et de chaussures ; d'appareils électroménagers ; de porcelaine, de verrerie et de produits d'entretien ; de parfumerie et de produits de beauté ; de produits pharmaceutiques ; de mobilier domestique, de tapis et d'appareils d'éclairage ; d'articles d'horlogerie et de bijouterie, ...), 14 % dans le sous-secteur du commerce de gros de produits alimentaires, de boissons et de tabac, 8 % dans le sous-secteur du commerce de gros d'autres équipements industriels (commerce de gros de matériel agricole ; de machines-outils ; de machines pour l'extraction, la construction et le génie civil ; de machines pour l'industrie textile et l'habillement ; de mobilier de bureau, ...), 5 % dans le sous-secteur des intermédiaires du commerce de gros (activités des commissionnaires, des courtiers en marchandises et de tous les autres intermédiaires du commerce de gros ainsi que les activités des personnes qui mettent en contact des acheteurs et des vendeurs, les maisons de vente aux enchères en gros, y compris sur Internet), 3 % dans le sous-secteur du commerce de gros d'équipements de l'information et de la communication (commerce de gros d'ordinateurs, d'équipements informatiques périphériques et de logiciels ; de composants et d'équipements électroniques et de télécommunication), 3 % dans le sous-secteur du commerce de gros de produits agricoles bruts et d'animaux vivants et 1 % dans le commerce de gros non spécialisé.

En Belgique, le chiffre d'affaires du secteur du commerce de gros s'est réduit de 1 % en 2019, à un an d'écart, après avoir augmenté en 2017 (+ 6 %) et en 2018 (+ 4 %). Globalement, de 2012 à 2019, le chiffre d'affaires du secteur du commerce de gros a augmenté de près de 4 %.

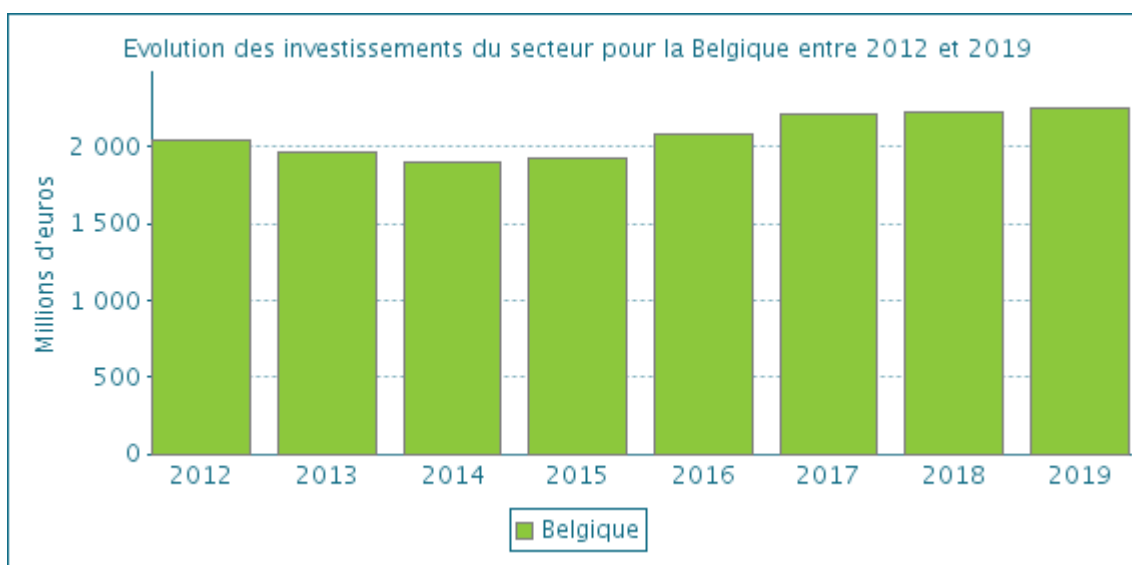


Source : Direction générale Statistique - Statistics Belgium, calculs le Forem

### Investissements

En Belgique, les investissements des entreprises du secteur du commerce de gros se sont élevés à près de 2,25 milliards d'euros en 2019, ce qui représente une hausse de 1 % par rapport à 2018.

Depuis 2015, les investissements des entreprises du secteur du commerce de gros augmentent, à un an d'écart et, en particulier, de 2015 à 2016 (+ 8 %) et de 2016 à 2017 (+ 6 %). Globalement, de 2012 à 2019, la hausse s'élève à 10 %, en Belgique.



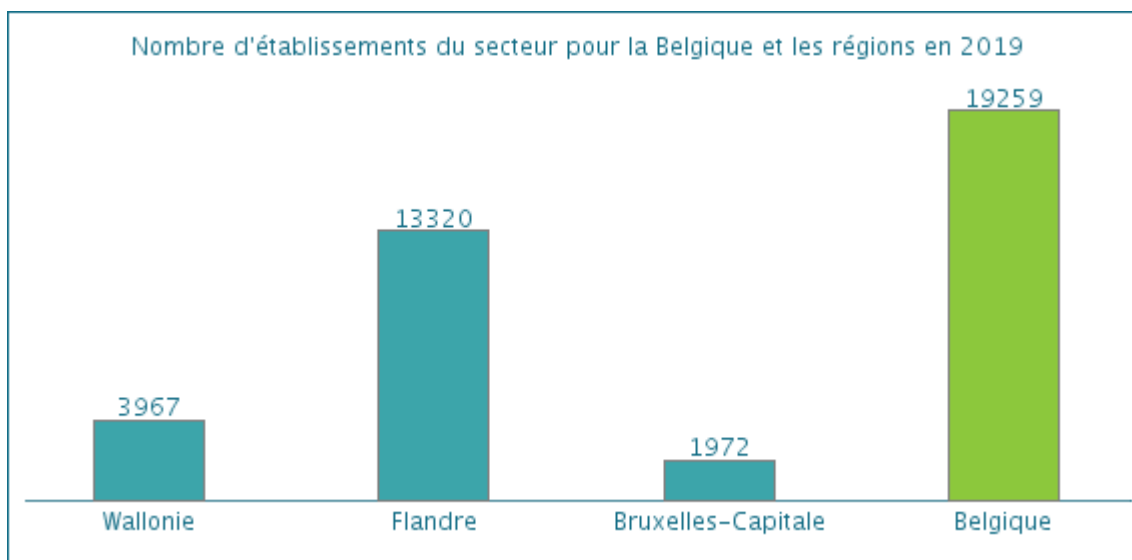
Source : Direction générale Statistique - Statistics Belgium, calculs le Forem

## Entreprises du secteur

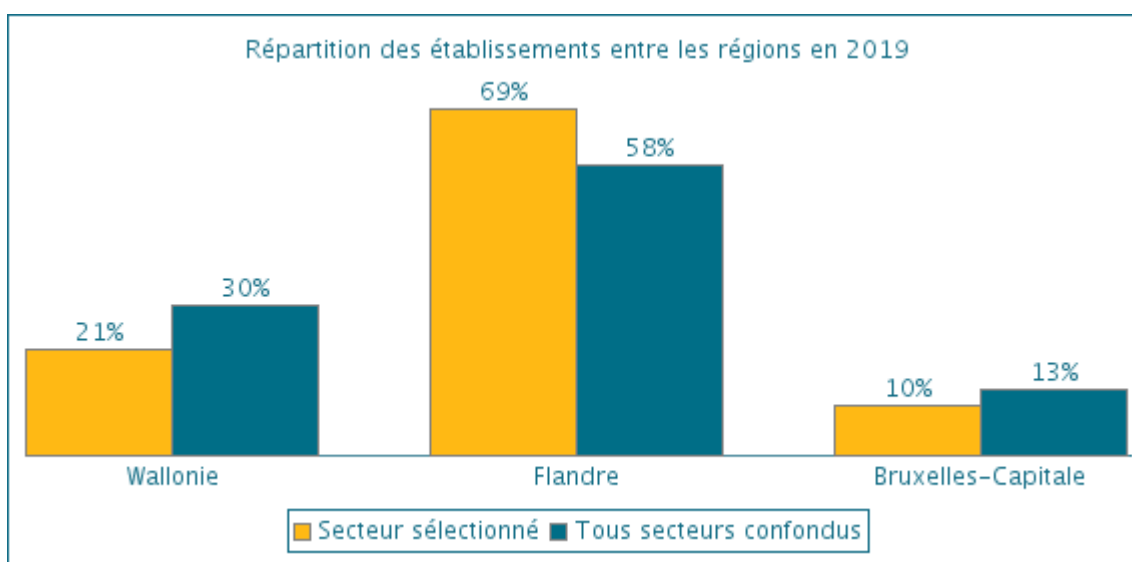
### Belgique

En 2019, le secteur du commerce de gros regroupait 19.259 entreprises (1), soit 6 % du total des entreprises du pays, tous secteurs confondus. 7 entreprises du secteur du commerce de gros sur 10 sont situées en Flandre (69 %), un cinquième en Wallonie (21 %) et un dixième à Bruxelles-Capitale.

La répartition des entreprises par région indique que les entreprises du commerce de gros sont sur-représentées en Flandre (69 % des entreprises du secteur contre 58 % si on considère les entreprises de tous les secteurs).



Source: ONSS, statistiques décentralisées, 30 juin 2019, calculs le Forem



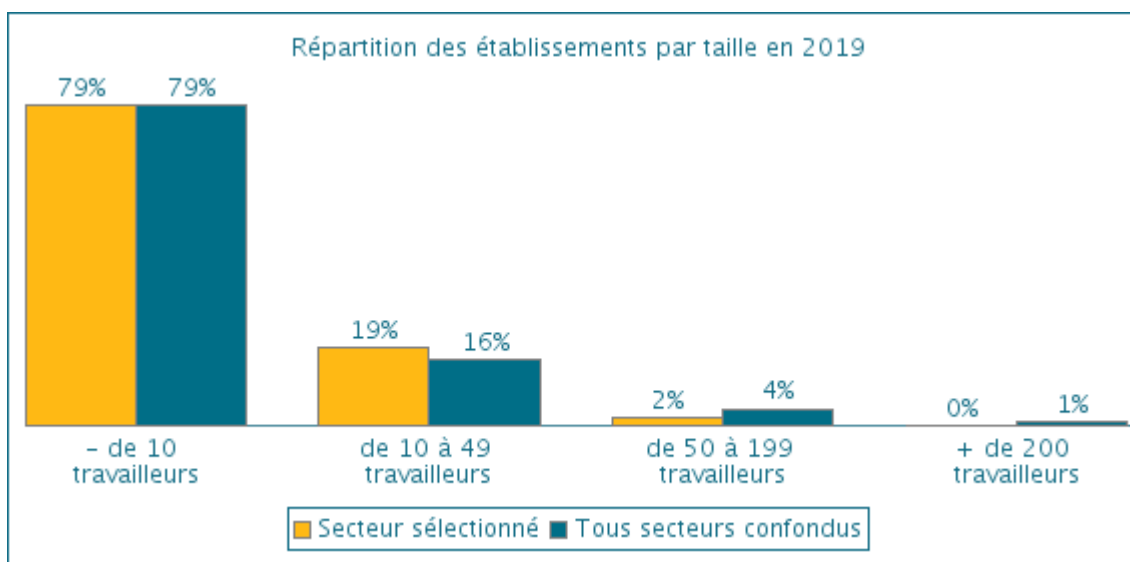
Source: ONSS, statistiques décentralisées, 30 juin 2019, calculs le Forem

### Wallonie

En Wallonie et pour l'année 2019, le commerce de gros regroupe 3.967 entreprises, soit plus de 4 % de l'ensemble des entreprises situées en Wallonie.

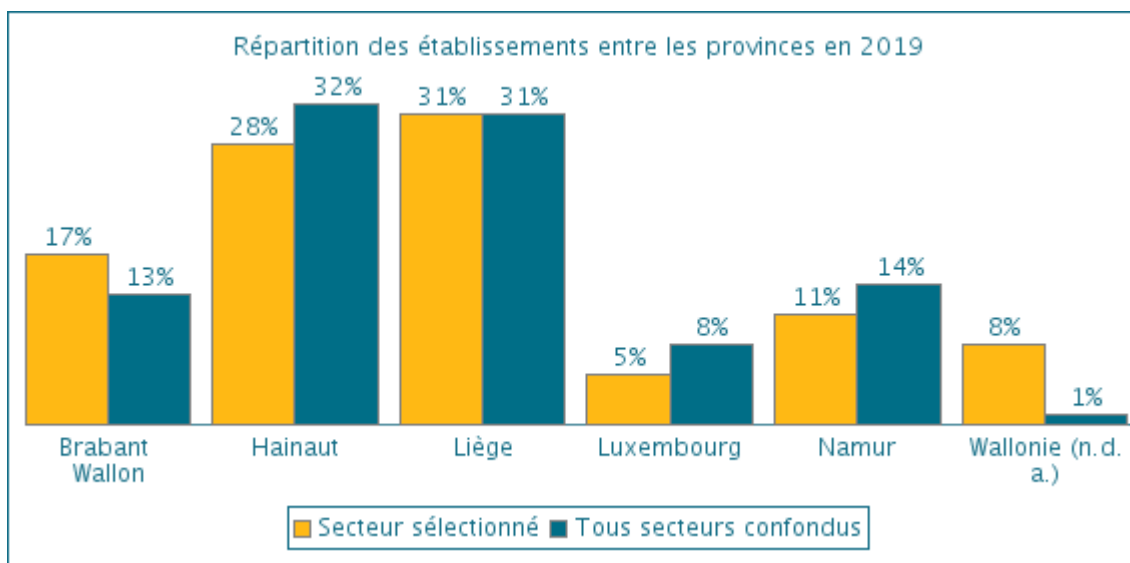
La Wallonie abrite une faible part (21 %) des entreprises du commerce de gros du pays alors que, si on considère l'ensemble des entreprises, tous secteurs confondus, sa part s'élève à 30 %.

En Wallonie, 79 % des entreprises du commerce de gros occupent moins de 10 travailleurs (79 % aussi si on considère l'ensemble des entreprises, tous secteurs confondus). Les entreprises de 10 à 49 travailleurs représentent 18 % du total du secteur (16 % tous secteurs confondus). Les entreprises de 50 à 199 travailleurs ne représentent que 2 % des entreprises du commerce de gros, contre 4 % du total des entreprises, tous secteurs confondus.



Source: ONSS, statistiques décentralisées, 30 juin 2019, calculs le Forem

Si on considère la répartition des entreprises entre les provinces wallonnes, ce sont celles de Liège (31 % des entreprises tous secteurs confondus et aussi des entreprises du commerce de gros) et de Hainaut (32 % des entreprises tous secteurs confondus et 28 % des entreprises du commerce de gros) qui concentrent la majorité des entreprises. Viennent ensuite le Brabant Wallon (13 % des entreprises tous secteurs confondus et 17 % des entreprises du commerce de gros), la province de Namur (14 % des entreprises tous secteurs confondus et 11 % des entreprises du commerce de gros) et la province de Luxembourg (8 % des entreprises tous secteurs confondus et 5 % des entreprises du commerce de gros).



Source: ONSS, statistiques décentralisées, 30 juin 2019, calculs le Forem

(1) Le terme "établissement" désigne, pour les statistiques ONSS, l'unité d'établissement c'est-à-dire un lieu d'activité, géographiquement identifiable par une adresse où s'exerce au moins une activité de l'entreprise. Il ne faut donc pas confondre avec la notion d'employeur (un employeur peut compter différentes unités d'établissement).

## Emploi dans le secteur

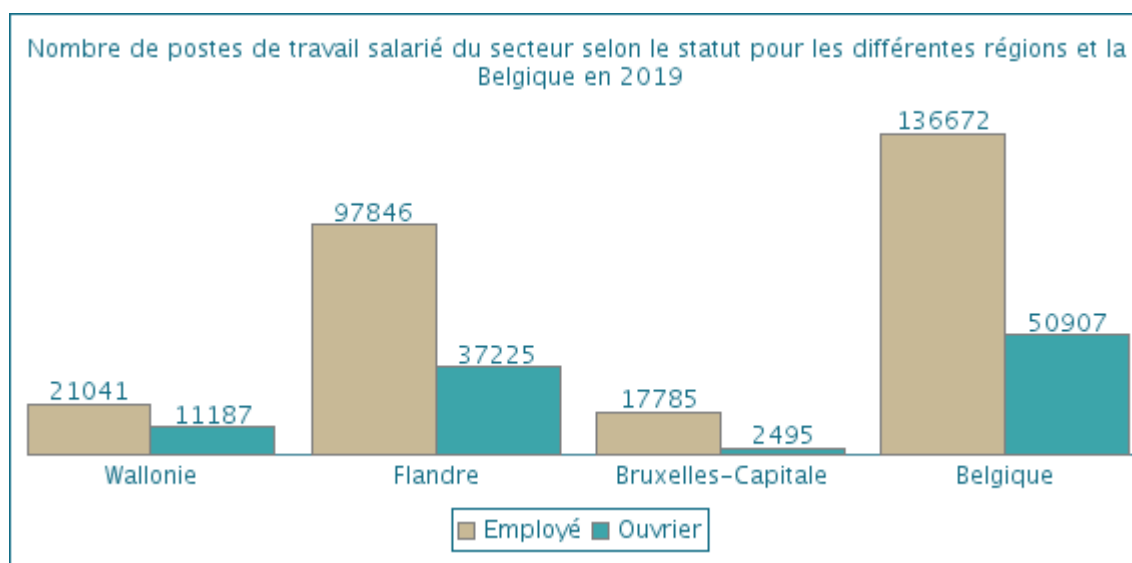
### Niveau d'emploi



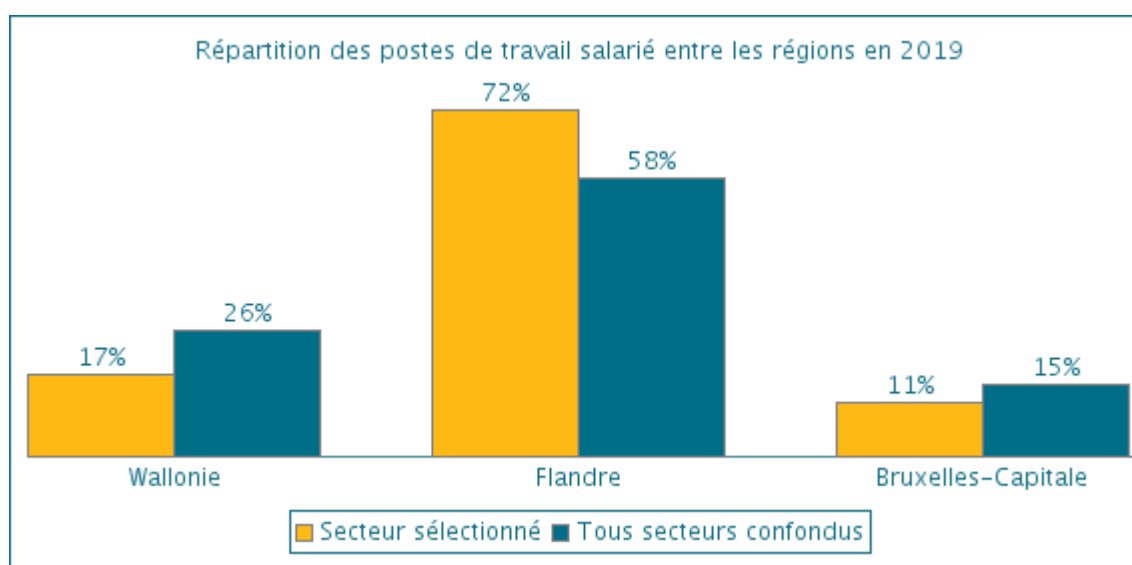
## Belgique

Avec 187.579 postes de travail salarié (1) en 2019 (dont 73 % d'employés et 27 % d'ouvriers), le commerce de gros représente près de 5 % de l'emploi salarié belge.

La répartition des postes de travail salarié du commerce de gros entre les trois régions indique que la Flandre regroupe 72 % de ces postes, contre 17 % pour la Wallonie et 11 % pour Bruxelles-Capitale.



Source: ONSS, statistiques décentralisées, 30 juin 2019, calculs le Forem



Source: ONSS, statistiques décentralisées, 30 juin 2019, calculs le Forem

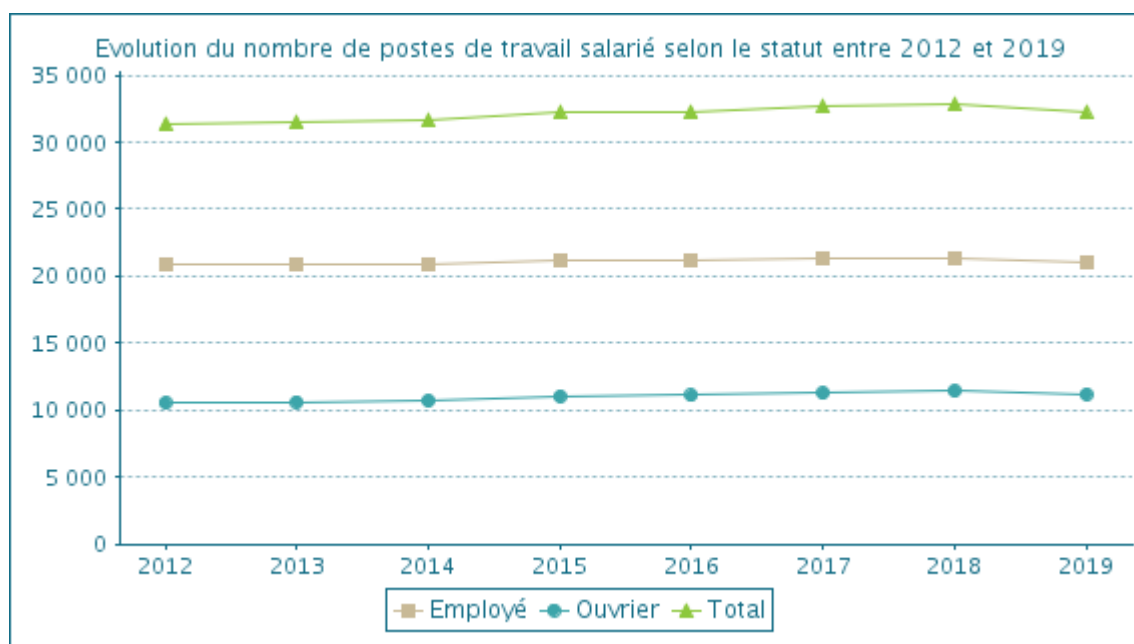
## Wallonie

Avec 32.228 postes de travail en 2019, le commerce de gros représente 3 % de l'emploi salarié total occupé en Wallonie (comparé à 5 % pour le pays). Les quatre principaux sous-secteurs sont les autres commerces de gros spécialisés c'est-à-dire le commerce de gros de combustibles et de produits dérivés ; de métaux et minerais ; de bois, de matériaux de construction et d'appareils sanitaires ; de quincaillerie et de fourniture pour plomberie et chauffage ; de produits chimiques ; de déchets et débris, qui regroupent 26% de l'emploi salarié du commerce de gros, le commerce de gros d'autres biens domestiques, c'est-à-dire le commerce de gros de textiles ; d'habillement et de chaussures ; d'appareils électroménagers ; de porcelaine, de verrerie et de produits d'entretien ; de parfumerie et de produits de beauté ; de produits pharmaceutiques ; de mobilier domestique, de tapis et d'appareils d'éclairage ; d'articles d'horlogerie et de bijouterie, ...) qui regroupe 24% , le commerce de gros de produits alimentaires, de boissons et de tabac (21%) et le commerce de gros d'autres équipements industriels c'est-à-dire le commerce de gros de matériel agricole ; de machines-

outils ; de machines pour l'extraction, la construction et le génie civil ; de machines pour l'industrie textile et l'habillement ; de mobilier de bureau (20%).

En 2019, le nombre de postes de travail salarié du secteur s'est réduit de près de 2 %.

De 2012 à 2019, l'emploi salarié total du secteur s'est accru de près de 3 % (+ 1 % d'employés et + 6 % d'ouvriers) en Wallonie alors qu'il s'est réduit de 1%, si on considère l'ensemble du pays.



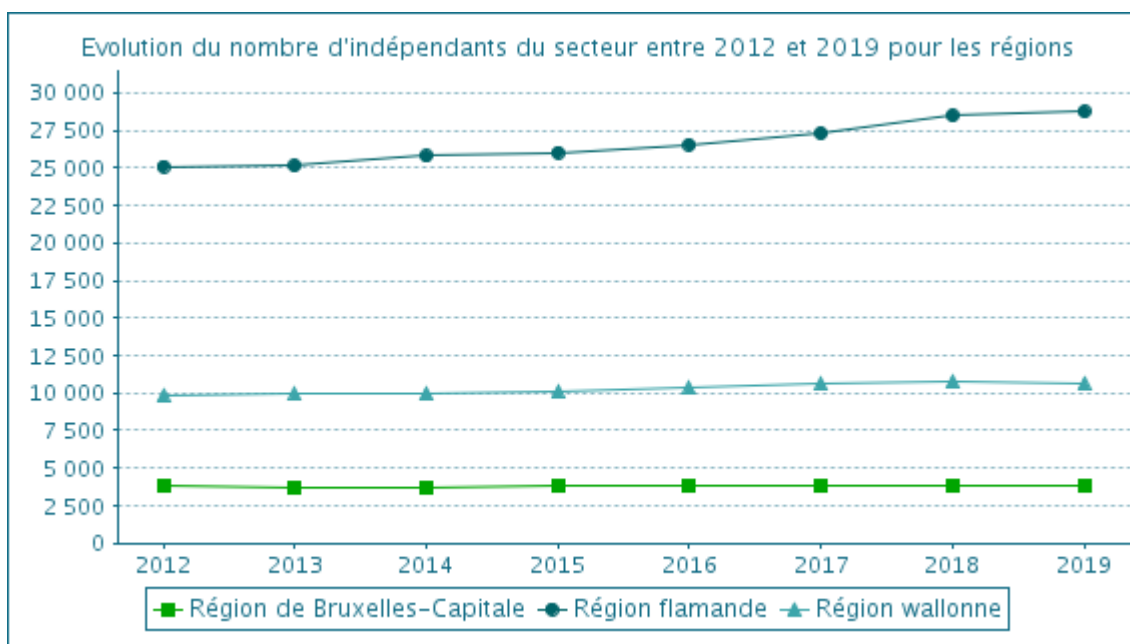
Source: ONSS, statistiques décentralisées, 30 juin 2012-2019, calculs le Forem

### Les indépendants

En Belgique et pour l'année 2019, 44.046 indépendants (2) sont actifs dans le secteur du commerce de gros.

La majorité des indépendants du secteur réside en Flandre (66%, contre 25% en Wallonie et 9% à Bruxelles-Capitale).

En Wallonie, on dénombre 10.667 indépendants dans le secteur du commerce de gros. Par rapport à 2012, le nombre d'indépendants du secteur a connu une hausse de 8 %, en Wallonie (contre une hausse de 12 % pour l'ensemble du pays). La hausse au cours des sept dernières années a été plus forte en Flandre (+15%) mais plus faible à Bruxelles (+ 3%).



Source : INASTI 2012 - 2019, calculs le Forem

## Associations sectorielles

Ci-dessous vous trouverez une liste non-exhaustive d'associations sectorielles (fédérations patronales, associations paritaires, centres de compétences, clusters ou autres).

AQUA BELGICA	Fédération Belge du conditionnement de l'eau
<a href="http://https://www.aquabelgica.be">http://https://www.aquabelgica.be</a>	
BELGAPOM	Union professionnelle relative à la négoce et la transformation Belge de la pomme de terre
<a href="http://https://belgapom.be/fr/home/">http://https://belgapom.be/fr/home/</a>	
BRAFCO	Fédération Butane Propane
<a href="http://www.brafco.be/FR">http://www.brafco.be/FR</a>	
Confédération Belge du Bois	Confédération Belge du Bois
<a href="http://https://www.confederationbois.be/fr/">http://https://www.confederationbois.be/fr/</a>	
EDUCAM	Centre de coordination pour la formation dans le secteur automobile et dans les secteurs du commerce du métal, de la récupération des métaux et des métaux précieux
<a href="http://https://www.educam.be">http://https://www.educam.be</a>	
FeBeD	Fédération belge des distributeurs en boissons
<a href="http://www.febed.be">http://www.febed.be</a>	

FEBELAUTO	Organisation qui coordonne les intérêts de tous ceux qui sont concernés par le traitement des épaves de voitures <a href="http://https://www.febelauto.be/fr/">http://https://www.febelauto.be/fr/</a>
FEDAGRIM	Fédération Belge de l'Équipement pour l'Agriculture, l'Horticulture, l'Élevage et le Jardin <a href="http://https://www.fedagrim.be/fr">http://https://www.fedagrim.be/fr</a>
FEMA	Fédération Royale Belge des Négociants en Matériaux de Construction <a href="http://https://www.fema.be/fr/">http://https://www.fema.be/fr/</a>
FETRA	Fédération des Industries Transformatrices de Papier et Carton <a href="http://https://www.fetra.be">http://https://www.fetra.be</a>
Forem Formation Management et Commerce	Centre de compétence dans les domaines du management, du commerce, de la grande distribution, de l'exportation et de la création d'activités <a href="http://https://www.formation-management-commerce.be/">http://https://www.formation-management-commerce.be/</a>
FPB	Fédération pétrolière de Belgique <a href="http://https://www.petrolfed.be/fr">http://https://www.petrolfed.be/fr</a>
IREC	Fonds de formation de l'industrie belge Mode & Confection <a href="http://https://www.irec.be/">http://https://www.irec.be/</a>
IVB	Association Interprofessionnelle pour la Viande Belge <a href="http://https://www.ivb-interprof.be/interprofessionele-vereniging-voor-het-belgisch-vlees.html?lang=2">http://https://www.ivb-interprof.be/interprofessionele-vereniging-voor-het-belgisch-vlees.html?lang=2</a>
NAVEM	Fédération nationale des commerçants en meubles belges <a href="http://https://navem.be/">http://https://navem.be/</a>
OVOCOM	Plate-forme de concertation pour les entreprises participant à la filière aliments pour animaux <a href="http://https://www.ovocom.be/">http://https://www.ovocom.be/</a>
RECREABEL	Association belge de fournisseurs d'équipements de jeu, de mobilier de parc et jardin et d'autres produits et services destinés au secteur récréatif <a href="http://https://www.fedustria.be/fr/textile-bois-ameublement/hout-meubelindustrie/andere/recreabel">http://https://www.fedustria.be/fr/textile-bois-ameublement/hout-meubelindustrie/andere/recreabel</a>
SYNAGRA	Association professionnelle de négociants en céréales et autres produits agricoles <a href="http://https://fegra.be/home/synagra?lang=fr">http://https://fegra.be/home/synagra?lang=fr</a>

## Commissions paritaires

Ci-dessous vous trouverez les principales commissions paritaires liées au secteur.

Numéro de la CP	Intitulé de la CP
100	Commission paritaire auxiliaire pour ouvriers
109	Commission paritaire de l'industrie de l'habillement et de la confection
116	Commission paritaire de l'industrie chimique
117	Commission paritaire de l'industrie et du commerce du pétrole
119	Commission paritaire du commerce alimentaire
125	Commission paritaire de l'industrie du bois
127	Commission paritaire pour le commerce de combustibles
142	Commission paritaire pour les entreprises de valorisation de matières premières de récupération
143	Commission paritaire de la pêche maritime
149	Commission paritaire des secteurs connexes aux constructions métallique, mécanique et électrique
207	Commission paritaire pour employés de l'industrie chimique
211	Commission paritaire pour employés de l'industrie et du commerce du pétrole
215	Commission paritaire pour employés de l'industrie de l'habillement et de la confection
218	Commission paritaire nationale auxiliaire pour employés
226	Commission paritaire pour les employés du commerce international, du transport et des branches d'activité connexes
321	Commission paritaire pour les grossistes-répartiteurs de médicaments
324	Commission paritaire de l'industrie et du commerce du diamant

## Métiers du secteur

Les métiers les plus demandés par le secteur d'activités, c'est-à-dire classés par ordre décroissant du nombre d'opportunités d'emploi gérées par le Forem en 2020 en provenance de ce secteur.

### **[Agent/agente du stockage et de la répartition de marchandises \(43311\)](#)**

Métiers du groupe: Magasinier (4331101), Préparateur de commandes en logistique (4331103)

### **[Conducteur/conductrice de transport de marchandises \(réseau routier\) \(43114\)](#)**

Métiers du groupe: Chauffeur de poids lourd (4311401)

#### **Cadre de gestion administrative des ventes (33115)**

Métiers du groupe: Responsable de gestion administrative des ventes (3311501), Assistant commercial (3311502), Responsable de la relation clientèle (3311503)

#### **Mécanicien/mécanicienne d'engins de chantier, de levage et manutention et de machines agricoles (44316)**

Métiers du groupe: Mécanicien d'engins de levage et de manutention (4431602), Mécanicien agricole et travaux techniques (4431603), Mécanicien en génie civil (4431601)

#### **Installateur/installatrice d'équipements sanitaires et thermiques (42212)**

Métiers du groupe: Monteur en sanitaire et chauffage (4221201), Fontainier (4221202), Monteur frigoriste (4221205), Monteur en climatisation (air conditionné) (4221204)

#### **Agent administratif/agente administrative d'entreprise (12121)**

Métiers du groupe: Aide-comptable (1212101), Employé administratif (1212104)

#### **Vendeur/vendeuse en produits utilitaires (outillage, bricolage, droguerieetc.) (14221)**

Métiers du groupe: Vendeur en produits utilitaires (outillage, bricolage, droguerie) (1422101)

#### **Polymaintienicien/polymaintienicienne (44341)**

Métiers du groupe: Electromécanicien de maintenance industrielle (4434101)

#### **Attaché commercial/attachée commerciale en biens d'équipement professionnels (14311)**

Métiers du groupe: Délégué commercial en biens d'équipement professionnels (1431101)

#### **Responsable des ventes (33113)**

Métiers du groupe: Responsable de la promotion des ventes (3311302), Responsable commercial (3311301)

#### **Agent/agente de manipulation et de déplacement des charges (43312)**

Métiers du groupe: Conducteur de chariot élévateur (4331201), Agent de piste aéroportuaire (4331205), Manutentionnaire (4331202), Ouvrier de manutention portuaire (4331204)

#### **Cadre technico-commercial (53311)**

Métiers du groupe: Attaché technico-commercial (5331101)

#### **Polyculteur-éleveur/polycultrice-éleveuse (41131)**

Métiers du groupe: Ouvrier agricole (4113102)

#### **Maintienicien/maintienicienne des systèmes thermiques, climatiques et frigorifiques (52332)**

Métiers du groupe: Technicien d'entretien et d'exploitation de chauffage (5233201), Ramoneur (5233203), Technicien frigoriste (5233202)

#### **Attaché commercial/attachée commerciale en biens de consommation auprès des entreprises (14313)**

Métiers du groupe: Délégué commercial en biens de consommation (1431301)

#### **Electricien/électricienne du bâtiment (42211)**

Métiers du groupe: Installateur électricien (4221101), Installateur en système de sécurité (4221106), Technicien d'enseignes lumineuses (4221104), Electricien lignes et réseaux (4221102)

#### **Responsable logistique (61311)**

Métiers du groupe: Responsable d'exploitation aéroportuaire (6131103), Responsable d'exploitation portuaire (6131104), Responsable d'exploitation de transport fluvial (6131105), Responsable d'entrepôt (6131102), Responsable logistique (6131101), Technicien d'exploitation logistique (6131106)

#### **Vendeur/vendeuse en produits frais (commerce de détail) (14212)**

Métiers du groupe: Vendeur détaillant en produits frais (1421201)

**Conducteur-livreur/conductrice-livreuse (43113)**

Métiers du groupe: Chauffeur service express (4311305), Chauffeur livreur (sur une tournée) (4311302)

**Attaché commercial/attachée commerciale en services auprès des entreprises (14314)**

Métiers du groupe: Délégué commercial en services auprès des entreprises (1431401)

**Opérateur/opératrice sur machines et appareils de fabrication des industries agroalimentaires (45122)**

Métiers du groupe: Conducteur de ligne de production en industrie alimentaire (4512201), Opérateur de production en industrie alimentaire (4512203)

**Technicien/technicienne des services comptables (12142)**

Métiers du groupe: Comptable (1214201)

**Fleuriste (14227)**

Métiers du groupe: Vendeur fleuriste (1422701)

**Caissier/caissière (14121)**

Métiers du groupe: Caissier (hors libre service) (1412101)

**Télévendeur/télévendeuse (14231)**

Métiers du groupe: Opérateur call-center (1423101)

## Codes NACE

Le secteur Commerce de gros est composé des codes Nace-Bel 2008 suivants :

- 46.1 Intermédiaires du commerce de gros
- 46.2 Commerce de gros de produits agricoles bruts et d'animaux vivants
- 46.3 Commerce de gros de produits alimentaires, de boissons et de tabac
- 46.4 Commerce de gros d'autres biens domestiques
- 46.5 Commerce de gros d'équipements de l'information et de la communication
- 46.6 Commerce de gros d'autres équipements industriels
- 46.7 Autres commerces de gros spécialisés
- 46.9 Commerce de gros non spécialisé

N.B. Cette plateforme d'information donne un éclairage sur différentes facettes du marché de l'emploi: les secteurs d'activités, les métiers et professions, les études et formations professionnalisantes. Elle n'a pas de prétention à fournir une analyse exhaustive de tous les aspects de l'activité du marché du travail.