



Commerces de gros

Identification De Convention
Collective - IDCC 573

Les activités

La branche réunit les activités des grossistes en produits interindustriels (matériel électrique, sanitaire et chauffage, distribution automobile, décoration...), en produits alimentaires (fruits et légumes, produits laitiers, produits surgelés) et en **produits non alimentaires** (tissus, tapis, fournitures dentaires, ...) à destination des professionnels.

Type d'activités : sélectionner, acheter, entreposer, vendre et livrer des marchandises à des acheteurs et distributeurs professionnels ou à des collectivités, voire à d'autres grossistes ou intermédiaires et ce, quelles que soient les quantités vendues.

Le rôle de conseil est central dans la fonction de grossiste, celui-ci étant un « apporteur de solutions », proposant un service complet à ses clients professionnels.

Les chiffres clés



37887 ⓘ
entreprises

Source : France compétences



391055 ⓘ
salariés en ETP

Source : France compétences



69422 ⓘ
**formations financées par AKTO
(hors alternance)**

Source : AKTO



15271 ⓘ
alternants

Source : AKTO



56 ⓘ
demandeurs d'emploi

Source : AKTO

Les principaux enjeux

- ✓ **L'enjeu environnemental** : avec des contraintes réglementaires croissantes en matière de performance énergétique pour le stockage, le transport et la gestion des déchets (loi « [énergie et climat](#) » de 2019), le modèle économique des grossistes est impacté avec des besoins clients qui évoluent et par conséquent des besoins accrus en compétences juridiques, techniques et commerciales des grossistes.
- ✓ **La transformation numérique** : crée de nouvelles attentes chez les clients professionnels et renforce la concurrence. Les grossistes doivent ainsi développer une plus grande intégration du numérique à toutes les étapes de la transaction (recherche de fournisseurs, informations sur les produits, commande, suivi de la commande, livraison, ...) et accroître la robotisation notamment dans les entrepôts.
- ✓ **Un enjeu économique** lié à l'arrivée d'acteurs extérieurs et à la concentration (fusion, acquisition, organisation en réseaux de grossistes indépendants), conduisant les grossistes à une recherche constante d'amélioration de l'offre de services, l'élargissement de la clientèle, la mise en place de nouvelles stratégies marketing différenciantes, développement de nouveaux modèles tels que le drive-in et le click and collect,...
- ✓ **Des difficultés de recrutement** liées notamment au manque de visibilité du secteur et au manque d'attractivité des petites entreprises.

Pour répondre à ces enjeux, la branche des Commerces de gros se fixe plusieurs priorités en 2023-2024 :

- ✓ promouvoir les métiers du secteur, notamment auprès des demandeurs d'emploi (par des POE* avec Pôle emploi) et des jeunes (par les Missions locales) pour recruter sur les métiers en tension et développer le recours à l'alternance via la [Pro-A](#)
- ✓ développer l'attractivité et la visibilité de la branche (participation à des salons, réalisation d'outils de promotion des métiers)
- ✓ engager des actions collectives de formation pour la professionnalisation des salariés et mobiliser les 8 [CQP** de branche](#)
- ✓ accompagner l'évolution professionnelle des salariés de la branche dans les métiers en mutation,
- ✓ développer le recours à l'alternance, et en particulier l'utilisation de la Pro-A

Les métiers qui recrutent

- ✓ **Métiers en mutation** : force de vente et relation client, logistique, marketing et e-commerce, management commercial, fonctions support.
- ✓ **Métiers en tension** : commercial(e), chauffeur(se)-livreur(se), magasinier(ère)-manutentionnaire, technicien(ne) de maintenance, mécanicien(ne) et électronicien(ne) de véhicules

Les actions phares de 2023

A court terme, la branche se mobilise sur cinq projets prioritaires :

- ① Construction et déploiement des **outils d'attractivité** (vidéos, fiches métiers, plaquette secteur) , pour les salons, le site web [#icicestmaplace](#) et les campagnes de communication AKTO
- ② Dans le cadre de l'EDEC*** « Rénovation énergétique et transition numérique dans les secteurs du second œuvre du bâtiment et de l'industrie », identifier les besoins en compétences liés à la **transition écologique** pour consolider l'offre de formation, la valoriser et accompagner la transformation numérique des entreprises
- ③ **Cartographie des emplois** de conducteurs par type de véhicules afin d'anticiper, via la formation, l'adaptation des compétences des chauffeurs/livreurs aux véhicules à nouvelles énergies (hydrogènes, électriques);
- ④ Dans le cadre de l'EDEC « [grands événements culturels et sportifs](#) », permettre aux (futurs) salariés de la branche d'**acquérir les compétences nécessaires** (prise en compte des contraintes organisationnelles et sécuritaires notamment)
- ⑤ **Rénovation les CQP de la branche** et le dépôt de deux CQP au RNCP:
 - CQP « Manager d'équipe commerciale en commerces de gros »
 - CQP « Commercial itinérant-clientèle professionnelle »

* Préparation Opérationnelle à l'Emploi.

** Certificat de qualification professionnelle

*** Engagement de développement des compétences