



Commerce du métal

Commission Paritaire 149.4

Édition 2010



Préface

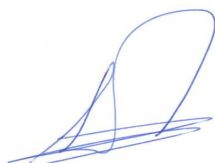
Le secteur du Commerce du métal (CP 149.4) reçoit une attention de plus en plus importante d'EDUCAM. Ces derniers mois, l'équipe de conseillers et la capacité de développement de formation pour les entreprises du Commerce du métal ont été renforcées. L'objectif est d'y rencontrer les attentes des entreprises de 15 travailleurs et plus.

Conscient des défis que les entreprises du commerce du métal doivent relever, EDUCAM se tient au fait des besoins du secteur et de ses évolutions en organisant régulièrement des enquêtes dans ce secteur. De cette façon, notre offre de formations et de services est adaptée aux besoins du marché.

Il faut aussi se rendre compte de la multiplicité des activités et des profils d'entreprises que regroupe la Commission Paritaire 149.4. Une enquête est bien nécessaire pour améliorer notre connaissance de ce secteur et pour apporter une réponse adaptée à cette diversité. En tant que fournisseur sectoriel, nous n'aspérons pas uniquement à fournir des services standards mais également à fournir de plus en plus de services sur mesure.

D'une part, cette étude explore les activités et les métiers exercés dans le secteur. D'autre part, elle identifie les besoins de formation des entreprises du secteur. Bien que cette étude porte principalement sur les besoins de formation, elle vise aussi à fournir un aperçu des évolutions du secteur et de ses besoins éventuels en d'autres services. En effet, EDUCAM est un centre de coordination et de connaissance. De par notre position dans le secteur, nous pouvons collecter de grandes quantités d'information à propos des tendances techniques, économiques, politiques et législatives. Ces données sont directement utilisables pour servir les entreprises du secteur: formation continue, conseil, information et accompagnement.

Nous contribuons donc directement à l'optimisation des prestations des entreprises du secteur. Plus précisément, cette contribution se matérialise par la formation du personnel et par les conseils en gestion des ressources humaines proposés aux entreprises du secteur.



Luc De Moor
Directeur général EDUCAM

Aperçu

Cette étude renforce nettement la connaissance du secteur du Commerce du métal. Au-delà de son apparente diversité, ce secteur comporte 4 pôles d'activités homogènes. Le plus important est celui du commerce et de la réparation du matériel de transport. Il regroupe les entreprises actives dans le matériel agricole, de manutention, et de génie civil. Ce pôle représente 40 % du secteur. En deuxième position, le pôle des entreprises dans le commerce de matériel pour la construction représente 25 % des entreprises du commerce du métal. Ce type d'entreprises vend, par exemple, du matériel pour les sanitaires, des outils ou des produits pour la décoration. Ensuite, on retrouve le pôle pièces, outils, et équipements pour l'automobile. Il s'y trouve 12 % des ouvriers du commerce du métal. Et finalement, le pôle commerce et transformation des métaux occupe 10 % des ouvriers. Toutes les nombreuses autres activités qu'il est possible de rencontrer dans ce secteur sont regroupées dans la catégorie « Autre ». L'importance de cette catégorie est évaluée à 13 %.

EDUCAM a une plus grande expérience et une plus grande expertise du pôle matériel de transport et du pôle pièces, outils et équipements pour l'automobile. Les compétences techniques développées pour ces deux pôles pourraient probablement servir à rencontrer une partie des attentes des entreprises des pôles commerce-transformation des métaux et matériaux de construction.

À ce propos, l'organisation des entreprises actives dans ces 4 pôles présentent des similarités. Dans ces 4 catégories, les entreprises disposent d'un magasin et de services à la clientèle. Au sein des magasins qui peuvent parfois prendre la taille d'un entrepôt, les métiers le plus souvent rencontrés sont: magasinier, cariste, manœuvre, collaborateur logistique et réceptionnaire. Pour les services à la clientèle, les métiers les plus courants sont: monteur, placeur, technicien, électricien, mécanicien, réparateur et chauffeur. À l'exception du pôle pièces, outils et équipements pour l'automobile, il y a aussi toujours un service de maintenance interne. L'activité de ce service se limite en général au nettoyage et à l'entretien du bâtiment. Quand les activités de l'entreprise le requièrent, la maintenance des machines est prise en charge par ce service. Afin de réaliser ces travaux de maintenance, les métiers d'ouvrier du bâtiment, de mécanicien d'entretien, d'homme à tout faire, de femme de ménage, de technicienne de surface sont le plus souvent utilisés par les entreprises.

Ce qui fait la différence, ce sont les divisions des entreprises qui agissent au cœur de leur métier. Au niveau du matériel de transport, on trouve un atelier pour le montage et les réparations lourdes alors qu'il y a un atelier de transformation dans le commerce et la transformation des métaux. Dans les ateliers, les métiers rencontrés sont très variés. Ils dépendent de l'activité de l'entreprise. Néanmoins, les métiers suivants sont transversaux: technicien, électricien, électromécanicien, mécanicien, monteur, soudeur, magasinier, manœuvre, ouvrier de production. Même si ces métiers sont exercés dans bon nombre d'entreprises du commerce et de la transformation des métaux, il est probable que le contenu de ces métiers soit très différent d'une entreprise à l'autre.

Comme on peut s'y attendre, le commerce de matériel pour la construction et le commerce de pièces, outils et équipements pour l'automobile se caractérisent par leur service commercial. Ils se composent de vendeurs ayant les compétences techniques liées à l'utilisation des produits vendus.

Étant donné la situation économique actuelle, les perspectives pour le secteur sont moroses. En effet, les prévisions tablent sur une stabilisation de l'activité des entreprises en 2010. La reprise de la croissance de l'activité n'est pas prévue à court terme. Cependant, plusieurs facteurs de changement sont à l'œuvre dans ce secteur.

Comme dans bien d'autres secteurs, l'environnement est une préoccupation à laquelle les entreprises ne peuvent plus échapper à cause des législations en vigueur. L'effet s'en fait ressentir principalement dans la vente de matériel de transport et de pièces pour l'automobile. Ces législations sont favorables à l'utilisation des propulsions hybrides et électriques sur les marchés des véhicules particuliers et commerciaux.

Parallèlement, les engins de manutention et du génie civil sont aussi concernés. Pour suivre ces changements, les fournisseurs de pièces et d'équipements doivent s'adapter. C'est d'autant plus important que ces évolutions du marché sont favorables à l'entrée de nouveaux acteurs sur le marché.

Dans le commerce du métal, les centres de décision des entreprises de moins de 50 salariés se situent principalement en Belgique. C'est un peu moins le cas pour les entreprises de Bruxelles et de Flandre ou pour les entreprises dont la taille est plus élevée. Ce secteur se caractérise aussi par un faible recours au travail de nuit.

À l'avenir, la plupart des entreprises participant à l'enquête (66 %) sont prêtes à coopérer avec EDUCAM. Cependant, on perçoit une certaine désaffection des entreprises à l'égard d'EDUCAM. Ces entreprises se disent prêtes à coopérer avec EDUCAM à l'avenir à condition de bénéficier d'une meilleure information sur la formation et d'un soutien administratif renforcé. Ce serait aussi un plus d'améliorer un peu l'offre de formation.

Actuellement, les entreprises prennent connaissance des activités d'EDUCAM au moyen de la visite des conseillers, de la consultation du site Internet ou de la lecture des brochures. Toutefois, les entreprises préfèrent recevoir des informations générales concernant EDUCAM au moyen de l'envoi d'e-mail, de newsletter ou de brochures. Les visites des conseillers sont attendues pour répondre à des questions plus concrètes ou pour apporter des solutions aux entreprises.

Dans toutes ces entreprises, les thématiques de besoins de formation demandés touchent aux techniques liées au matériel de transport, de transformation des métaux et de maintenance industrielle. Au niveau non-technique, les domaines de formation les plus demandés touchent à la sécurité, à la logistique et à la conduite d'engins de manutention.

Par contre, les entreprises sont peu demandeuses de services. L'intérêt des entreprises porte principalement sur des services d'information aux nouvelles législations. Tous les services d'évaluation, de support administratif aux formations ainsi que l'aide à l'élaboration des plans de formation sont aussi recherchés.

Parmi les entreprises participant à l'enquête, la plupart d'entre elles (86.7 %) font de la formation. Quand des formations sont organisées, ce n'est pas uniquement en journée. Les motivations essentielles pour investir dans la formation sont d'acquérir de nouveaux savoir-faire et connaissances pour produire plus et mieux. Il y a aussi la nécessité de garantir et d'améliorer la sécurité sur le lieu de travail.

Les entreprises à convaincre de l'utilité de la formation sont à chercher au sein des entreprises qui n'ont pas répondu à l'enquête. Les quelques entreprises qui ont quand même donné leur réponse indiquent qu'elles ne font pas de formation principalement car: il n'y a pas de besoins de formation perçus, les formations existantes sont inadaptées et les entreprises n'ont pas de temps à consacrer à la formation. Ces arguments sont le plus souvent évoqués par les plus petites entreprises.

Selon les entreprises qui connaissent EDUCAM, EDUCAM est un point d'information dans le domaine des ressources humaines. C'est un des points d'appui d'EDUCAM pour développer son offre de service dans ce secteur. De plus, les entreprises évaluent positivement les formations suivies.

Table des matières

Liste des abréviations	8
------------------------------	---

Méthodologie d'enquête.....	9
-----------------------------	---

Partie I: Activités et métiers dans le secteur du commerce du métal

1 Métiers observés dans le secteur.....	11
--	-----------

1.1 Profil des entreprises participant à l'enquête sur les activités et les métiers.....	11
1.1.1 Répartition géographique	11
1.1.2 Répartition des entreprises selon leur taille.....	12
1.1.3 Répartition des entreprises selon leur activité.....	13
1.2 Activités types.....	14
1.3 Métiers observés pour chacune des activités types	16
1.3.1 Matériel de transport et équipement industriel.....	17
1.3.2 Pièces, outils et équipements pour l'automobile	18
1.3.3 Commerce et transformation des métaux	18
1.3.4 Construction.....	19

2 Évolution des activités du secteur	21
---	-----------

2.1 Aperçu des perspectives économiques	21
2.2 Évolutions par activité	22
2.2.1 Matériel de transport et équipement industriel.....	22
2.2.2 Pièces, outils et équipements pour l'automobile	23
2.2.3 Commerce et transformation des métaux	25

Partie II: Formation dans le secteur du commerce du métal

1	Structure des entreprises	26
1.1	Répartition géographique	27
1.2	Répartition des entreprises selon leur taille	28
1.3	Répartition des entreprises selon leur activité.....	29
1.4	Localisation des sociétés mères	30
1.5	Taille des entreprises liées	31
1.6	Travail de nuit.....	32
2	Relation entre les entreprises et EDUCAM	33
2.1	Aperçu	33
2.2	Renommée	33
2.3	Médias utilisés pour connaître EDUCAM.....	33
2.4	Collaboration.....	34
2.5	Canaux de communication pour promouvoir les nouvelles offres d'EDUCAM.	36
3	Culture de formation des entreprises	37
3.1	Décision de formation.....	37
3.2	Formation des salariés en 2008	38
3.3	Sources d'information utilisées en matière de Ressources Humaines	40
3.4	Formations organisées pendant et en dehors des heures de travail.....	41
3.5	Freins à la formation.....	41
3.6	Motivations pour organiser des formations.....	42
4	Opérateurs de formation.....	43
4.1	Formations suivies en 2008.....	43
4.2	Niveau de satisfaction.....	43
5	Besoins de formation des entreprises	45
5.1	Besoins de formations techniques	45
5.2	Besoins de formations non-techniques	47
5.3	Besoins de formations techniques et non-techniques par secteur d'activité	49
6	Services.....	52
	Liste des figures	53

Liste des abréviations

ADR	European Agreement concerning the International Carriage of Dangerous Goods by Road
CNC	Computer Numerical Control
CP	Commission Paritaire
CCT	Convention Collective de Travail
EUROFER	Confédération européenne des industries de l'acier et du fer
Fig.	Figure
GRH	Gestion des Ressources Humaines
NACE	Nomenclature d'Activités dans la Communauté Européenne
N.d.a.	Non dénommé ailleurs
OEM	Original Equipment Manufacturer
ONSS	Office National de Sécurité Sociale
PLC	Programmable Logic Controller
RH	Ressources Humaines
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée

Méthodologie d'enquête

EDUCAM propose ses services aux entreprises du commerce du métal depuis plusieurs années. C'est un secteur difficile à satisfaire car il n'y a pas d'homogénéité dans les activités des entreprises et ce sont principalement des petites entreprises. L'éventail des demandes du secteur est donc très large. Comme l'objectif est d'améliorer la satisfaction des entreprises de ce secteur, EDUCAM s'est mis à l'écoute du secteur du commerce du métal. Actuellement, les entreprises ciblées en priorité sont les entreprises de 15 travailleurs et plus. EDUCAM cherche à regrouper ces entreprises en fonction de leurs centres d'intérêts. L'idée est de classer les entreprises dans un nombre minimum de pôles d'activités les plus homogènes possibles. Toutes les entreprises réalisant des activités similaires sont regroupées. De cette façon, il sera possible de décrire l'organisation type des entreprises de chacun de ces groupes et d'adapter l'offre d'EDUCAM aux attentes de ces différents groupes d'entreprises.

Plus précisément, les objectifs assignés à cette étude sont de donner un aperçu des activités et des métiers exercés dans les entreprises de ce secteur. Ensuite, il est essentiel de connaître les besoins de formation et de comprendre le cadre dans lequel la formation est organisée en récoltant des informations à propos des pratiques de formation. À l'occasion de cette étude, il est aussi important de faire le point à propos de la façon dont le secteur perçoit EDUCAM, son offre de formation et l'offre des concurrents. Finalement, l'étude du secteur identifie les services en lien avec la formation qui intéressent les entreprises.

Étant donné la quantité et la diversité des questions à poser, l'étude est scindée en 2 parties. La première partie porte sur l'étude des activités et des métiers dans les entreprises du secteur. Comme un projet avec Syntra West nécessitait l'acquisition de connaissances à propos de la gestion des compétences dans les entreprises du commerce du métal, ces questions ont été ajoutées. En effet, ce sont deux sujets qui peuvent être abordés avec les responsables des entreprises de façon complémentaire.

Dans cette première partie, le caractère qualitatif et la complexité des questions posées ont penché en faveur d'une enquête en face-à-face. Pour obtenir un nombre de réponses suffisant, il a été nécessaire d'utiliser 525 contacts au sein des entreprises de 15 travailleurs et plus dans ce secteur. Les entreprises de 15 travailleurs et plus sont privilégiées puisqu'EDUCAM focalise son attention sur cette catégorie d'entreprises. Après avoir contacté ces 525 entreprises, nous avons reçu 112 réponses exploitables. Les contacts ont été pris dans le courant du troisième trimestre 2008. Sachant que le nombre total des entreprises de 15 travailleurs et plus dans ce secteur s'élève à 855 unités, la marge d'erreur est de 8,64 %. Afin d'estimer la taille de la population des entreprises de 15 travailleurs et plus, il est fait appel aux données centralisées de l'ONSS du 4^{ème} trimestre 2007. Ces données sont les plus récentes dont nous disposons.

Lors de la seconde partie consacrée aux besoins de formation, la recherche porte principalement sur l'exploration des besoins de formation des entreprises. De cette façon, nous avons une première idée des formations à développer. Sur base des réponses collectées, une estimation de l'importance relative des différents besoins de formation est réalisée. Vu le nombre d'entreprises à contacter pour obtenir un échantillon représentatif de ce secteur, il a été jugé préférable de procéder à une enquête en ligne. Cet outil permet aussi d'aller plus loin et avec précision dans l'exploration des besoins de formation. En effet, un questionnaire électronique permet d'adapter les questions posées en fonction des réponses données au cours de la progression dans le questionnaire. Il est donc possible de poser plus de questions précises et adaptées au répondant sans alourdir le

questionnaire. Cependant, cette technique d'enquête exige d'avoir les adresses électroniques des personnes de contact adéquates dans les entreprises. À cette fin, les bases de données à la disposition d'EDUCAM ont permis de limiter le travail de recherche des adresses électroniques des personnes à contacter dans les entreprises.

Au cours de la première partie de l'enquête, les entreprises participant sont au nombre de 112 et il y a 48 entreprises refusant de participer. Ces 160 entreprises n'ont pas été recontactées pour la deuxième partie puisque les 2 périodes d'investigation ne sont pas suffisamment espacées.

Concrètement, les entreprises contactées sont au nombre de 863. L'obtention de ces 863 entreprises, pour lesquelles toutes les informations à notre disposition permettent de mener cette seconde enquête, a demandé d'élargir notre cible aux entreprises de 10 travailleurs et plus. Pour la deuxième partie de l'enquête, la population de référence compte 1328 entreprises de 10 travailleurs et plus selon les données ONSS centralisées du dernier trimestre 2007. La totalité des 863 entreprises a été invitée à participer par plusieurs canaux: e-mail, courrier et téléphone. De plus, les services de la société SONECOM ont été sollicités pour répondre aux questions des entreprises et pour relancer l'invitation à participer aux entreprises n'ayant pas répondu.

Malgré tous les moyens déployés, il n'y a que 45 entreprises qui ont donné une réponse exploitable. Les raisons invoquées pour ne pas répondre sont le plus souvent: le manque de temps, l'absence de besoins de formation, l'absence de pouvoir de décision en matière de formation des filiales de sociétés basées à l'étranger et la perception de l'inutilité de cette enquête. Il faut remarquer que 715 entreprises ont affirmé leur intention de participer. Par contre, les entreprises ayant effectivement répondu sont au nombre de 45. Sur base de ce nombre limité de réponses, la marge d'erreur associée aux résultats s'élève à 14,4 %. Malgré cette faible participation, les observations réalisées apportent une bonne vue sur le secteur grâce à la diversité des activités, de la taille et de la localisation des entreprises de l'échantillon.

Partie I: Activités et métiers dans le secteur du commerce du métal

1 Métiers observés dans le secteur

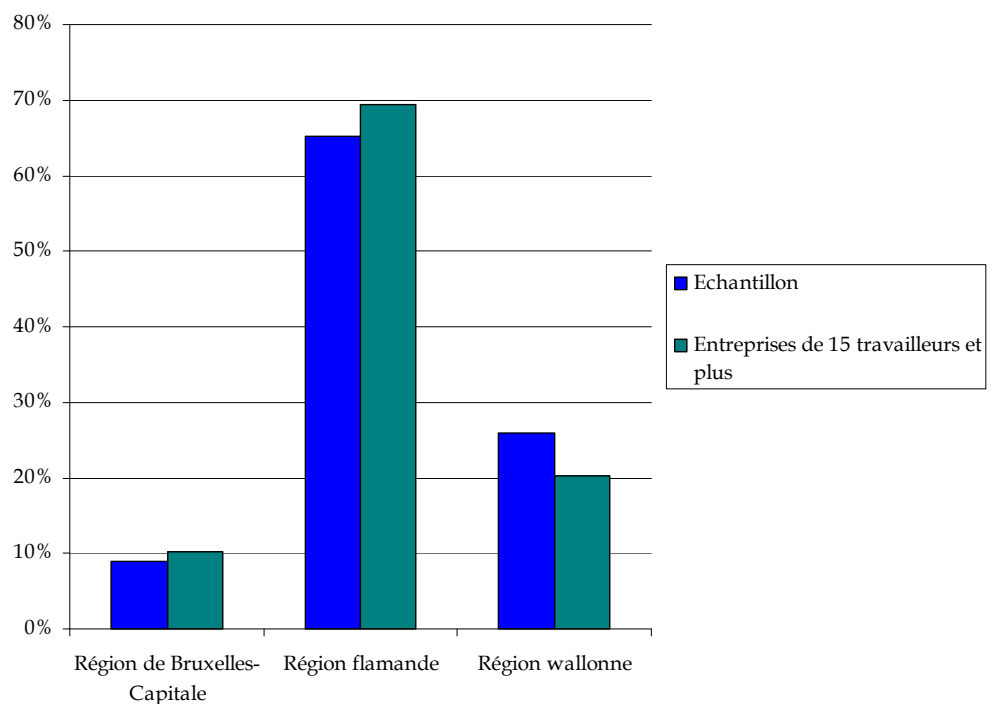
1.1 Profil des entreprises participant à l'enquête sur les activités et les métiers

De façon très synthétique, on peut dire que les caractéristiques de l'échantillon sont similaires à celles du secteur au niveau de la répartition géographique, de la distribution par taille d'entreprises et des activités. Ces similitudes sont importantes car ces 3 facteurs peuvent avoir une influence sur l'organisation du travail dans les entreprises. Étant donné ce constat, l'échantillon d'entreprises constitué est représentatif de l'ensemble du secteur.

Les données utilisées pour décrire la population des entreprises du secteur sont celles des statistiques ONSS centralisées du quatrième trimestre 2007. Ce sont les informations statistiques les plus récentes dont nous disposons à propos du secteur.

1.1.1 Répartition géographique

Fig. 1: Comparaison de la répartition géographique des entreprises de l'échantillon à celle des entreprises du secteur

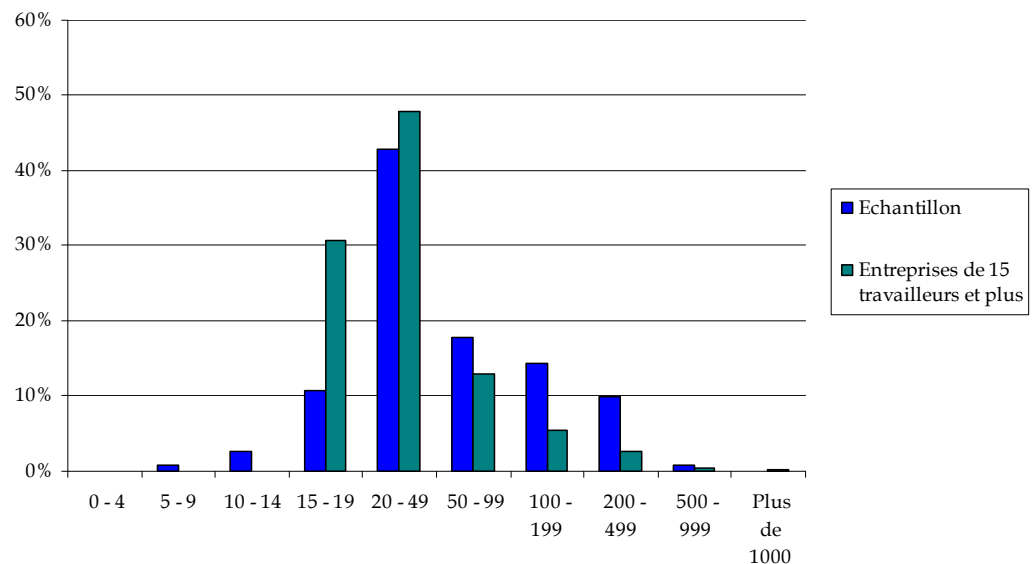


Les entreprises participant à la première partie de l'étude sont localisées en Flandre à hauteur de 65,2 %, en Wallonie à hauteur de 25,9 % et dans la région de Bruxelles-Capitale à hauteur de 8,9 %.

Par rapport à la répartition géographique des entreprises de l'ensemble du secteur, l'échantillon utilisé pour cette enquête compte un peu trop peu d'entreprises en Flandre et un peu trop d'entreprises en Wallonie. Cependant, la différence de proportion ne s'élève pas à plus de 5 %. Au niveau de la répartition géographique, on peut donc dire que l'échantillon représente la population de façon satisfaisante.

1.1.2 Répartition des entreprises selon leur taille

Fig. 2: Comparaison de la distribution des entreprises selon leur taille entre l'échantillon et les entreprises du secteur de 15 travailleurs et plus



Source population: ONSS, 4^{ème} trimestre, statistiques centralisées

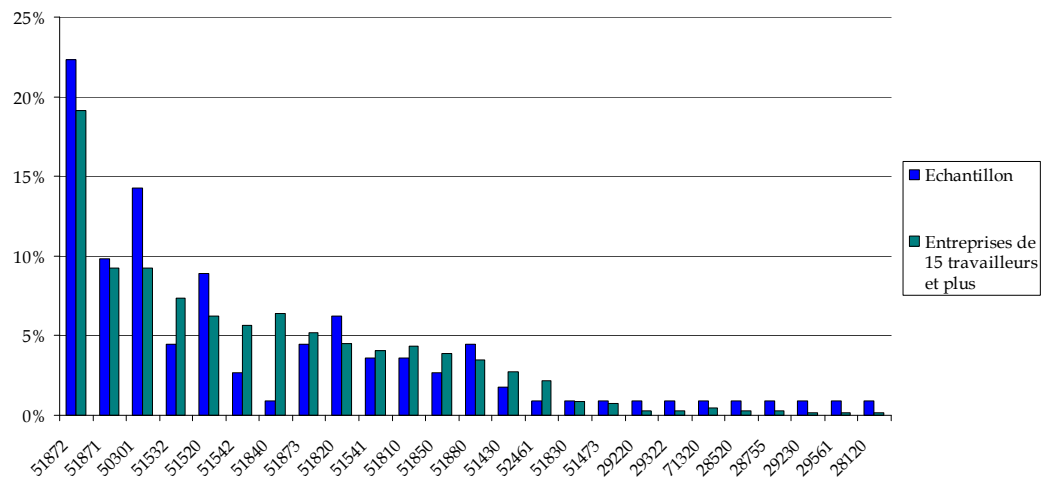
Au moment de rencontrer les entreprises, il y en a 4 d'entre elles qui ont déclaré employer moins de 15 travailleurs. Elles ont été sélectionnées parmi les entreprises de 15 travailleurs et plus sur base des données ONSS disponibles à propos de ces entreprises. Elles ne font donc pas partie de la cible initialement prévue. Une autre faiblesse de cet échantillon est qu'il n'inclut pas d'entreprises de la catégorie des entreprises de 1000 travailleurs et plus. Il faut aussi remarquer une faible proportion des entreprises de 15-19 travailleurs et une proportion un peu trop élevée des entreprises de 50 à 999 travailleurs.

Excepté ces divergences, l'échantillon constitué représente de façon satisfaisante la population des entreprises de 15 travailleurs et plus dans le secteur du commerce du métal.

1.1.3 Répartition des entreprises selon leur activité

La grande diversité des activités des entreprises participant à l'enquête renforce la représentativité de l'échantillon. De plus, les principales activités du secteur sont représentées dans l'échantillon. Le graphique ci-dessous reprend toutes les activités incluses dans l'échantillon. Dans l'ensemble, la proportion des entreprises par activité de l'échantillon correspond aux proportions dans la population des entreprises de 15 travailleurs et plus du commerce du métal.

Fig. 3: Comparaison de la distribution des entreprises selon leurs activités entre l'échantillon et les entreprises du secteur¹



Source population: ONSS, 4^{ème} trimestre, statistiques centralisées

¹ 28120: Fabrication de charpentes et menuiseries métalliques, 28520: Mécanique générale, 28755: Fabrication d'autres articles métalliques, 29220: Fabrication de matériel de levage et de manutention, 29230: Fabrication d'équipements aérauliques et frigorifiques industriels, 29322: Réparation de matériel agricole, 29561: Fabrication de machines d'imprimerie, 51871: Commerce de gros de matériel électrique, 51872: Commerce de gros de fournitures et d'équipements divers pour l'industrie et de matériels de transport autres que les véhicules automobiles, les cycles et les motocycles, 51873: Commerce de gros de fournitures et d'équipements divers pour le commerce et les services, 50301: Commerce de gros de pièces détachées et accessoires pour véhicules automobiles, 51430: Commerce de gros d'appareils électroménagers, de radio et de télévision, 51473: Commerce de gros d'appareils photographiques, cinématographiques et d'autres articles d'optique, 51520: Commerce de gros de métaux et de minerais, 51532: Commerce de gros de peintures, vernis et matériaux de construction y compris les appareils sanitaires, 51541: Commerce de gros de quincaillerie, 51542: Commerce de gros de fournitures et équipements pour plomberie et chauffage, 51810: Commerce de gros de machines-outils, 51820: Commerce de gros de machines pour l'extraction, la construction et le génie civil, 51830: Commerce de gros de machines pour l'industrie textile et l'habillement, de machines à coudre et à tricoter, 51840: Commerce de gros d'ordinateurs, d'équipements informatiques périphériques et de logiciels, 51850: Commerce de gros d'autres machines et équipements de bureau, 51880: Commerce de gros de machines, matériels et tracteurs agricoles, 52461: Commerce de détail de quincaillerie, peintures et matériaux de construction avec une surface de vente de moins de 400m², 71320: Location de machines et équipements pour la construction

1.2 Activités types

En consultant la distribution des entreprises par activité, la grande diversité des entreprises du secteur du commerce du métal apparaît évidente. De plus, toutes les activités du secteur ne sont pas répertoriées à la figure 3. L'objectif de cette partie est donc de rassembler les activités dans un minimum de groupes qui représentent le secteur au mieux. La constitution de ces pôles a un sens à partir du moment où les entreprises qui y sont regroupées présentent une homogénéité dans leur organisation et dans leurs besoins en formation. Sur base des données à notre disposition, les groupes proposés ci-dessous ont ces caractéristiques.

Suite à ces regroupements, le secteur est subdivisé en 4 pôles. Le plus grand est celui du Matériel de transport et des équipements industriels. Il représente 42 % des ouvriers des entreprises de 15 travailleurs et plus et 37 % des entreprises de 15 travailleurs et plus du secteur. Ce pôle est particulièrement intéressant pour EDUCAM car il s'y trouve toutes les entreprises actives dans le matériel agricole, les engins de génie civil et le matériel de manutention.

En seconde position, le pôle Construction incorpore pour l'essentiel les commerces de quincaillerie, de peinture, de sanitaire, de matériel de chauffage et de matériel de plomberie. Ce pôle intègre 24 % des ouvriers des entreprises de 15 travailleurs et plus et 26 % des entreprises de 15 travailleurs et plus du secteur. Les activités de ces entreprises sont plus éloignées des champs de formation couverts habituellement par EDUCAM.

Fig. 4: Principaux codes NACE du pôle matériel de transport et équipement industriel

Code NACE	Descriptif	Nombre d'entreprises	Nombre d'ouvriers
29322	Réparation de matériel agricole	2	29
51810	Commerce de gros de machines-outils	30	201
51820	Commerce de gros de machines pour l'extraction, la construction et le génie civil	31	795
51871	Commerce de gros de matériel électrique	64	526
51872	Commerce de gros de fournitures et d'équipements divers pour l'industrie et de matériels de transport autres que les automobiles, les cycles et les motocycles	132	1921
51880	Commerce de gros de machines, matériels et tracteurs agricoles	24	292
Autres	-	35	761
Tous les NACE	Pôle matériel de transport et équipement industriel	318	4525

Source population: ONSS, 4^{ème} trimestre, statistiques centralisées

Troisièmement, il y a le pôle pièces, outils et équipements pour l'automobile qui fait partie des domaines d'expertise d'EDUCAM. Dans cette catégorie, les entreprises font du commerce de pièces, outils et équipements destinés aux garages automobiles et poids lourds. La taille de ce pôle est bien plus réduite puisqu'il couvre 13 % des ouvriers et 9,5 % des entreprises de 15 travailleurs et plus. Comme les entreprises exerçant ce type d'activités sont souvent de petites entreprises, il est normal de ne pas en avoir rencontré beaucoup parmi les entreprises de 15 travailleurs et plus.

En dernière position, le pôle des entreprises du commerce et de la transformation des métaux emploie 11 % des ouvriers des entreprises de 15 travailleurs et plus au sein de 6 % des entreprises de 15 travailleurs et plus dans le secteur du commerce du métal.

Fig. 5: Principaux codes NACE du pôle commerce et transformation des métaux

Code NACE	Descriptif	Nombre d'entreprises	Nombre d'ouvriers
51520	Commerce de gros de métaux et minerais	43	1178
Autres	-	6	30
Tous les NACE	Pôle commerce et transformation des métaux	49	1208

Source population: ONSS, 4^{ème} trimestre, statistiques centralisées

Fig. 6: Principaux codes NACE du pôle construction

Code NACE	Descriptif	Nombre d'entreprises	Nombre d'ouvriers
51532	Commerce de gros de peintures, vernis et matériaux de construction, y compris les appareils sanitaires	51	875
51541	Commerce de gros de quincaillerie	28	310
51542	Commerce de gros de fournitures et équipements pour plomberie et chauffage	39	426
51850	Commerce de gros d'autres machines et équipements de bureau	27	134
51873	Commerce de gros de fournitures et d'équipements divers pour le commerce et les services n.d.a.	36	501
52461	Commerce de détail de quincaillerie, peintures et matériaux de construction avec une surface de vente de moins de 400 m ²	15	99
52462	Commerce de détail de quincaillerie, peintures et matériaux de construction avec une surface de vente de plus de 400 m ²	13	102
Autres	-	15	138
Tous les NACE	Pôle construction	224	2585

Source population: ONSS, 4^{ème} trimestre, statistiques centralisées

Fig. 7: Principaux codes NACE du pôle pièces, outils, et équipements pour l'automobile

Code NACE	Descriptif	Nombre d'entreprises	Nombre d'ouvriers
50301	Commerce de gros de pièces détachées et accessoires pour véhicules automobiles	64	1205
Autres	-	18	166
Tous les NACE	Pôle pièces, outils et équipements pour l'automobile	82	1371

Source population: ONSS, 4^{ème} trimestre, statistiques centralisées

Toutes les entreprises qui ne sont pas reprises dans l'un de ces pôles sont au nombre de 182, ce qui représente 21,5 % des entreprises. Elles emploient 1073 ouvriers, c'est-à-dire 10 % des ouvriers du secteur.

1.3 Métiers observés pour chacune des activités types

Actuellement, les métiers ouvriers considérés par le secteur comme relevant du commerce du métal sont les magasiniers, les caristes et les mécaniciens pour le matériel agricole, les engins de chantiers et de levage.

Cependant, les réponses reçues dans cette enquête montrent une bien plus grande diversité de métiers ouvriers. Il est possible que les participants à l'enquête mentionnent parfois des métiers exercés par des employés en tant que métiers ouvriers par erreur. Ceci ne suffit pas à expliquer le nombre très important de métiers mentionnés dans ce secteur. De plus, une bonne partie des métiers correspondent effectivement à des métiers exercés exclusivement sous le statut ouvrier.

Les métiers de magasiniers, de manutentionnaire et de caristes s'exercent dans la plupart des entreprises. Néanmoins, il est possible que le contenu de ces métiers varie fortement en fonction du type d'activité de l'entreprise où ils sont exercés.

Pour décrire les métiers du secteur, les pôles d'activité sont utilisés. Ils servent de cadre général. À l'intérieur de chacun des pôles, l'organisation type des entreprises est décrite par les divisions des entreprises le plus souvent rencontrées dans chacun des pôles d'activités. Par exemple, dans le pôle « Matériel de transport et équipement industriel », il y a 4 divisions qui ont été rencontrées systématiquement dans les entreprises du secteur: l'atelier de production/atelier pour les réparations lourdes, le magasin-entrepôt, le service à la clientèle, la maintenance interne. À l'intérieur de chacune de ces divisions, les types d'activités réalisées sont cités. Les métiers rencontrés au cours de l'enquête qui correspondent à chacune de ces activités y sont mentionnés.

1.3.1 Matériel de transport et équipement industriel

Atelier de production/ Atelier pour les réparations lourdes:

- Bureau d'étude: monteur-mécanicien, électromécanicien
- Atelier: électricien, mécanicien, électromécanicien, automatique, peintre, manoeuvre, frigoriste, chef d'atelier
- Usinage: fraiseur, tourneur, mécanicien, conducteur de machine CNC
- Tôlerie: plieur, soudeur, scieur
- Atelier de mise en peinture: aide-carrossier, peintre, peintre au pistolet, préparateur, peintre-carrossier
- Vulcanisation: vulcanisateur, mécanicien-vulcanisateur
- Montage: électromécanicien, monteur, ouvrier, assembleur
- Contrôle qualité: électricien, électromécanicien
- Hydraulique: assembleur de tuyau (mécanicien)
- Labo électronique: technicien laser
- Reconstruction des pièces: peintre de pièces détachées, conseiller technique, technicien
- Métiers de support à l'ensemble des activités de l'atelier: ouvriers polyvalents, conducteur de chariot élévateur

Magasin-entrepôt:

- Achat: acheteur (pièces de rechange), collaborateur logistique polyvalent
- Réception marchandises (contrôle qualité, étiquetage): technicien, mécanicien, électricien, assistant du contrôle qualité, collaborateur au contrôle des entrées, collaborateur administratif, déballeur de lots techniques, collaborateur lot polyvalent, enregistrement des composants des lots, collaborateur logistique polyvalent, collaborateur au quai
- Garantie/échange: collaborateur administratif, électricien, électromécanicien, expert technicien, mécanicien pièces détachées, collaborateur échange/garantie, collaborateur retours, collaborateur pièces détachées
- Stockage: magasinier, cariste, manutentionnaire, collaborateur logistique
- Emballage: manoeuvre, menuisier, pré-emballeur, assembleur de transpalette
- Vente: vendeur (pièces de rechange, pièces)
- Expédition: dispatcher, contrôleur qualité, collaborateur logistique polyvalent

Service à la clientèle:

- Installation (montage et placement): monteur, placeur monteur, électro-monteur, manoeuvre, frigoriste, électricien, technicien
- Service après-vente (entretien et réparation): technicien, technicien (électronique, hydraulique), électromécanicien, mécanicien, mécanicien d'entretien, électricien, dépanneur-frigoriste, manoeuvre, magasinier, ouvrier polyvalent, spécialiste hydraulique, technicien pneu, soudeur
- Livraison: chauffeur-livreur, chauffeur C, chauffeur CE, mécanicien
- Location: magasinier, « koerman », mécanicien, électricien spécialiste, technicien
- Occasion: mécanicien
- Formation technique: tech trainer

Maintenance interne:

- Maintenance bâtiment: ouvrier du bâtiment, réparateur, mécanicien, ouvrier polyvalent, homme à tout faire, collaborateur entretien, charpentier, électricien
- Service de nettoyage: collaborateur du service de nettoyage, femme de ménage
- Maintenance usine: collaborateur technique polyvalent, électricien

1.3.2 Pièces, outils et équipements pour l'automobileVente:

- Service commercial: carrossier, mécanicien

Magasin:

- Réception des marchandises et préparation des commandes: magasinier
- Stockage: magasinier, manutentionnaire, cariste

Service à la clientèle:

- Livraison: chauffeur, livreur
- Montage: électromécanicien, monteur
- Maintenance: technicien, électromécanicien
- Garantie: collaborateur garantie
- Atelier de réparation: mécanicien, électromécanicien, spécialiste des freins
- Dépannage: mécanicien

1.3.3 Commerce et transformation des métauxAtelier de transformation:

- Déroulage: ouvrier de production, magasinier, rouleur
- Découpe: cisailleur, ouvrier de production, monteur cisaille, magasinier, découpeur, aide à la découpe, oxycoupeur, machine pour découper, découpeur au laser, opérateur manutentionnaire, opérateur laser, opérateur jet d'eau
- Tronçonnage: ouvrier de production, magasinier
- Parachèvement: replannage, magasinier, sableur
- Pliage: plieur
- Soudure: soudeur
- Service technique: technicien
- Manipulation d'engin: conducteur de pont roulant, chargeur, conducteur de machine CNC
- Service triage: trieur
- Cerclage: cercler, empileur

Métiers transversaux à l'ensemble des activités de l'atelier:

- Responsable d'atelier, chef d'atelier, ouvrier de production, ouvrier, manutentionnaire, manœuvre, ouvrier polyvalent
- Pupitreux principal, pupitreux/profileur, profileur, monteur de cassette

Magasin:

- Achat: chargé des commandes
- Chargement/déchargement: pontier magasinier, pontier, ouvrier polyvalent au pont, aide pontier, chargeur, responsable chargement
- Stockage: manœuvre, magasinier, aide-magasinier, employé du magasin, chauffeur magasinier, manutentionnaire, cariste
- Préparation des commandes: magasinier préparateur, orderpicker
- Expédition: expédition du matériel, emballage

Maintenance interne /Service technique:

- Maintenance bâtiment: aide entretien
- Service de nettoyage: technicienne de surface, préposée nettoyage, femme de charge
- Maintenance atelier: mécanicien d'entretien

Service à la clientèle:

- Livraison: chauffeur C

1.3.4 ConstructionVente:

- Vendeur au comptoir
- Vendeur (plombier pour les articles sanitaires, technicien)
- Constructeur de stand, décorateur de showroom

Magasin:

- Réception: réceptionnaire
- Stockage: magasinier, cariste, conducteur reachtruck, contrôleur stock
- Envoi: préparateur de commande, emballeur, orderpicker, étiqueteur, préparateur de commande

Maintenance interne/Service technique:

- Maintenance bâtiment: technicien, électricien, contrôleur qualité, mécanicien, opérateur maintenance, magasinier
- Service de nettoyage: femme de ménage, technicienne de surface, concierge

Service à la clientèle:

- Livraison: chauffeur, livreur, magasinier
- Service technique: magasinier, technicien, réparateur, technicien chauffagiste, menuisier, homme du bâtiment pour le parachèvement, technicien plombier, technicien frigoriste, technicien électricien
- Installation: monteur

2 Évolution des activités du secteur

2.1 Aperçu des perspectives économiques

Selon les estimations d'EUROFER (European Confederation of Iron and Steel Industries), le secteur du commerce du métal en Europe devrait réduire ses activités de 18,2 % en 2009 après une légère diminution de 1,8 % en 2008. Ces prévisions n'annoncent rien de brillant pour 2010 car l'activité du secteur ne devrait croître que de 0,7 %.

Fig. 8: Perspectives de croissance dans les secteurs consommateurs d'acier

Secteurs consommateurs d'acier	Consommation d'acier par secteur en %	2008	2009	2010
Construction	27	-0.6 %	-8.1 %	-0.1 %
Automobile	16	-5.8 %	-29.3 %	2.8 %
Ingénierie mécanique	14	0.7 %	-20.8 %	0.2 %
Fabrication métallique	12	-3.3 %	-21.9 %	2.3 %
Tubes	12	-0.9 %	-21.9 %	2.8 %
Structure métallique	11	-1.8 %	-15.5 %	-1.5 %
Électroménager	4	-4.4 %	-15.5 %	-0.8 %
Chantier naval	1	6.2 %	-29.2 %	-11.1 %
Divers	3	2.5 %	-15.3 %	0.6 %
TOTAL	100	-1.8 %	-18.2 %	0.7 %

Source: EUROFER, Juin 2009

Pour obtenir cette prévision, EUROFER dresse le tableau des perspectives des secteurs consommateurs d'acier.

Dans la construction, l'activité devrait être très faible en 2009 et en 2010. Même si une amélioration est prévue fin 2010, l'activité se contractera encore légèrement en 2010. Les constructions résidentielles et non-résidentielles sont affectées fortement par une baisse de l'activité. Ce sont les constructions d'infrastructures qui résistent le mieux.

Après un cycle économique porteur, l'industrie de l'ingénierie mécanique subit de plein fouet les effets de la crise. Les données les plus récentes sur les commandes en biens durables ne montrent aucun signe d'une amélioration ni d'une stabilisation imminente.

Pour ce secteur, il se pourrait que la situation commence à se redresser à partir de la deuxième moitié de 2010.

L'automobile ne fait pas mieux puisque la production automobile européenne devrait baisser de quasiment 30 % en 2009. La demande en véhicule est très faible et les stocks de véhicules étaient trop importants. Par conséquent, la production a été réduite drastiquement, ce qui affecte clairement les fournisseurs des constructeurs. Les mesures incitatives pour soutenir le marché automobile ne font qu'avancer le cycle de vente, ce qui aura un effet négatif sur la production et les ventes en 2010. Une croissance de seulement 3 % est donc attendue pour 2010.

Tous les consommateurs importants en tubes d'acier ont réduit sensiblement leurs activités, ce qui se répercute logiquement sur les producteurs de tubes en acier. De plus, les stocks étaient aussi beaucoup trop élevés en début d'année. C'est ce qui explique la chute de 22 % de la production en 2009. Dans ce contexte défavorable, les activités qui résistent sont les projets de modernisation urbains et dans le domaine des énergies renouvelables. En 2010, il y aura une très légère amélioration des activités, ce qui va nécessiter une augmentation des stocks. La croissance de la production de tubes en acier devrait donc atteindre 3 %.

Au niveau du secteur de l'électroménager en 2009, la récession se manifeste par une réduction de l'activité de 15 % qui s'explique par un faible niveau de confiance des consommateurs, par des restrictions de l'accès au crédit et par une forte diminution des nouvelles constructions résidentielles. La reprise n'est pas attendue pour 2010 puisque l'activité devrait encore se tasser de 0,8 %.

2.2 Évolutions par activité

2.2.1 *Matériel de transport et équipement industriel*

Il existe une demande pour du matériel de transport plus propre, plus sûr et plus fiable. Ces attentes sont à rencontrer tout en réduisant les coûts associés à ces véhicules.

Tout comme dans l'automobile, la législation impose des normes environnementales de plus en plus contraignantes. En Europe, les normes à respecter sont différentes en fonction de l'utilisation ou non du véhicule sur le réseau routier. Dans tous les cas, des objectifs de réduction des émissions polluantes sont à respecter. Elles sont définies par les normes européennes EURO et STAGE.

Ce cadre législatif est favorable à l'expansion de l'utilisation des motorisations électriques et hybrides dans les équipements forestiers, les chariots élévateurs et les chargeurs sur pneus. En effet, les hybrides sont particulièrement performants dans une circulation du type « stop and go ».

Au niveau des engins de transport, les erreurs des conducteurs sont la principale source d'accidents. Les développements technologiques visent à mieux informer le conducteur des situations à risque, à automatiser le fonctionnement de la machine lors de manœuvres plus risquées pour rendre ces machines totalement autonomes à terme.

Pour renforcer la sécurité, la directive Machines 98/37/CE sera remplacée par la directive 2006/42/CE dès le 29/12/2009. L'objectif de cette directive est d'imposer les fondements

des processus à suivre par les exploitants et les fabricants de machine pour éviter les accidents graves.

Suite à cette mise à jour de la directive Machines, les fabricants de machines devront suivre la procédure d'analyse des risques définie par la nouvelle directive. Il s'agit d'un processus itératif qui passe par la détermination du danger, l'estimation du risque et la réduction du risque. Les exigences à l'égard des systèmes de sécurité seront aussi renforcées. Les concepteurs de machines devront construire des systèmes de commande qui n'impliquent pas de situations dangereuses en cas d'erreurs matérielles, logicielles et pour toutes les erreurs humaines prévisibles.

Comme il est important d'appliquer les mêmes règles à tous, les normes sont harmonisées. Tout d'abord, les normes à suivre pour décrire la manière de concevoir et d'utiliser les composants de sécurité dans les circuits de commande seront les normes EN ISO 13849 ou EN/CEI 62061. Ensuite, les fabricants de machines dont le siège se situe en dehors de l'Union européenne devront confier à une personne établie dans l'Union européenne la tâche de réaliser un dossier de construction technique avant de rédiger la déclaration CE de conformité.

Donc, la mise en place de cette nouvelle directive Machine est favorable au développement de formation sur les thèmes de la sécurité des machines et des nouvelles normes.

De plus, l'électronique est utilisée pour renforcer la fiabilité du matériel de transport par la mise en place du diagnostic embarqué. La maintenance prédictive et les matériaux autoréparants sont d'autres solutions pour renforcer la fiabilité.

La maîtrise des coûts est aussi favorable au développement de carburants alternatifs (carburants gazeux, biodiesel, ...) qu'aux produits pétroliers dont les prix devraient augmenter avec la reprise de la croissance économique.

2.2.2 Pièces, outils et équipements pour l'automobile

Un premier facteur de transformation du secteur automobile est la législation sur la réduction des émissions de CO₂ et des autres polluants. Les solutions techniques et les innovations en matière de mobilité pour réduire les émissions transformeront le secteur automobile.

Même si la vente des véhicules hybrides et électriques est freinée par la crise, ce marché devrait offrir de belles opportunités une fois la crise terminée. Au niveau des ventes de pièces et composants, les véhicules électriques et hybrides sont favorables aux marchés des batteries, des moteurs électriques, des stations de recharge, des systèmes de freinage avec récupération d'énergie, des systèmes de gestion de l'énergie et de la propulsion, et des systèmes de gestion des batteries. Si le marché des véhicules électriques se développe bien, une baisse de la demande pour les lignes d'échappements et les silencieux est à prévoir.

Une autre conséquence du développement du marché des hybrides est l'augmentation des besoins en recyclage des batteries. À ce sujet, il est bon de se rendre compte que 97 % du plomb des batteries est recyclable. Par contre, le lithium est beaucoup plus complexe à recycler et sa valorisation est beaucoup plus faible.

Pour faire rouler les véhicules hybrides, il faut les entretenir d'une façon particulière. En effet, ils sont équipés de 2 systèmes de propulsion et d'autres systèmes complexes. Cette technologie implique donc une croissance des activités d'entretien à court terme.

À l'inverse, les véhicules électriques demandent peu d'entretien. En premier lieu, les besoins en lubrification sont réduits. Ensuite, il n'y a pas de boîte de vitesses et le nombre de composants essentiels est deux fois moins important que dans les véhicules équipés d'un moteur à combustion interne. Par contre, les freins et les pneus seront les points à contrôler avec attention sur ce type de véhicules.

Avec l'arrivée des véhicules électriques et hybrides, il pourrait se produire une évolution des modes de distribution des véhicules et des batteries (ex: Better Place). De nouveaux acteurs comme les spécialistes des composants électriques et électroniques vont entrer sur le marché de la distribution des pièces automobiles. De plus, des fusions sont attendues entre des producteurs de composants clés des véhicules électriques et des équipementiers de l'automobile plus traditionnels.

Deuxièmement, la crise va aussi renforcer la tendance à la rationalisation des achats de véhicules qui seront donc plus petits et moins consommateurs en CO₂. Ces véhicules plus petits et plus simples demanderont aussi beaucoup moins d'entretien car ils utiliseront des techniques éprouvées demandant peu d'entretien. En outre, on constate que de plus en plus de personnes sont prêtes à faire l'entretien de leur véhicule. Par la simplification des tâches d'entretien, il sera possible de faire entretenir son véhicule chez soi. Tous ces facteurs sont favorables à l'augmentation des intervalles entre les entretiens. Si la concurrence est renforcée, la pression sur les prix devrait augmenter.

Troisièmement, la législation européenne à propos de l'exemption catégorielle est en cours de révision. L'objectif est de faire passer le secteur de l'après-vente dans le règlement général à la concurrence dès le mois de mai 2010. En effet, la Commission Européenne constate un manque de concurrence dans le secteur de l'après-vente automobile qui bénéficie de l'exemption au règlement général de la concurrence. Des exceptions devraient toutefois subsister pour garantir l'accès des réparateurs indépendants aux informations techniques et aux pièces de rechange. Cette modification est favorable à l'expansion des réparateurs multimarques mais l'évolution du marché se fera probablement très progressivement. Toutefois, les consommateurs attendent surtout de disposer d'offres mieux adaptées à leurs spécificités.

Les acteurs établis sur le marché des pièces de rechange automobiles sont confrontés à une concurrence accrue, ce qui leur fait perdre des parts de marché. De plus, les marges sur la plupart des composants sont comprimées. Au niveau des distributeurs de pièces, une consolidation pourrait se produire, ce qui permettrait aux acteurs du marché d'acquérir de nouvelles parts de marché.

Des OEM, comme Bosch, développent la vente directe de pièces aux garages. De cette façon, ces producteurs de pièces étendent leurs parts de marché en préservant leurs marges sur les produits vendus. De nouveaux acteurs prennent place sur les segments de marchés de la distribution des pièces les plus intéressants. En réaction, les distributeurs de pièces établis étendent la gamme de produits proposés et ils font des promotions pour les garages. Cependant, la complexité croissante des véhicules requiert des composants de plus en plus complexes. L'expertise pour intervenir sur les composants électroniques et informatiques (ex: drive by wire, dispositifs de sécurité,...) des véhicules deviendra tellement importante que des opérateurs spécialisés pourraient prendre position sur le marché.

Depuis que l'exemption catégorielle appliquée au secteur de l'après-vente automobile permet de vendre des pièces génériques ou des pièces d'occasion, ce type de pièces meilleur marché n'a pas encore pris une part de marché importante selon l'étude du marché allemand de McKinsey. Il se pourrait que l'importance de ce marché double dans les prochaines années. La part de marché des pièces OEM devrait se réduire sensiblement. Toutefois, il est probable que de plus en plus d'OEM vont produire leur propre gamme de produits génériques.

2.2.3 Commerce et transformation des métaux

Ce pôle d'activité est touché par les conditions économiques difficiles. En effet, le ralentissement de l'activité dans la construction, l'automobile, les équipements mécaniques se répercute sur les entreprises du commerce et de la transformation des métaux. De façon récurrente, ces entreprises sont en concurrence avec les pays d'Europe centrale et les pays émergents où le coût de la main-d'œuvre est plus faible. Étant donné les conditions économiques défavorables, la concurrence va encore se renforcer. D'où la nécessité de renforcer l'innovation pour améliorer la productivité et la création de valeur ajoutée des entreprises de ce pôle d'activité.

De plus, les ressources en métaux sont limitées. En période de fortes demandes, cette rareté se manifeste par des prix des métaux élevés. Il est donc nécessaire d'innover en adaptant les techniques pour réduire au maximum les pertes lors de la transformation des métaux.

Pour faire face aux évolutions rapides de l'économie et aux exigences environnementales, de sécurité et de qualité, les entreprises du commerce et de la transformation des métaux devraient investir de façon importante dans les dernières technologies. Par exemple, ces entreprises investissent de plus en plus dans les machines à commande numérique et l'usinage rapide. Elles bénéficient des dernières innovations portant sur les matériaux et les processus de traitement des matériaux. Il y a aussi les évolutions qui touchent aux opérations de soudure. C'est un domaine qui évolue beaucoup. On assiste à une automatisation des opérations de soudure répétitives les plus simples pour réduire les coûts de main-d'œuvre. Ces opérations sont aussi soumises à des règles de protection des individus et de l'environnement de plus en plus strictes.

Au niveau environnemental, ces entreprises sont concernées par le nouveau règlement sur l'enregistrement, l'évaluation et l'autorisation des substances chimiques. En effet, il réglemente les substances, telles qu'elles ou contenues dans des préparations.

Toutes ces évolutions ne sont pas favorables à l'emploi peu qualifié dans ce type d'entreprises. Ces entreprises font cependant toujours appel à un nombre d'emplois peu qualifiés important. C'est essentiellement le cas en période de pics d'activité.

Par contre, ces entreprises éprouvent des difficultés pour recruter des profils techniques très spécifiques. Cette difficulté est renforcée par le vieillissement de la population active dans ces entreprises. Il deviendra de plus en plus complexe de remplacer les salariés hautement qualifiés et spécialisés partant à la retraite. En outre, les innovations requièrent bien souvent une combinaison des compétences par rapport à la situation antérieure. Les opérateurs ne peuvent plus se concentrer uniquement sur des opérations purement mécaniques ou électroniques. Le travail à réaliser s'enrichit de nouvelles opérations (suivi, contrôle, maintenance,...). C'est ce qui incite les entreprises à élever le niveau de qualification requis à l'embauche pour un nombre croissant de postes.

Partie II: Formation dans le secteur du commerce du métal

1 Structure des entreprises

À la différence de la première partie, les entreprises de l'échantillon sont sélectionnées parmi les entreprises de 10 travailleurs et plus. Bien que les entreprises ciblées en priorité sont celles de 15 travailleurs et plus, il a été jugé préférable d'élargir la population à cibler. Étant donné la proximité entre les 2 enquêtes, les entreprises participant à la première partie ne sont plus contactées pour la deuxième partie. Au total, les entreprises de 15 travailleurs et plus sont au nombre de 855. Si 160 d'entre elles ne peuvent plus être utilisées, il ne reste plus que 695 entreprises à contacter pour obtenir les 266 réponses requises pour constituer un échantillon dont la marge d'erreur est inférieure à 5 %. C'est pourquoi il a été jugé préférable d'élargir la population aux entreprises de 10 travailleurs et plus. Dans ce cas, le total des entreprises qui peuvent être rencontrées pour cette seconde enquête s'élève à 1168 et la taille de l'échantillon doit être d'au moins 299 entreprises pour obtenir une marge d'erreur inférieure à 5 %. Malgré les moyens mis en place pour obtenir la participation d'un maximum d'entreprises du secteur, il n'y a que 45 entreprises qui ont participé.

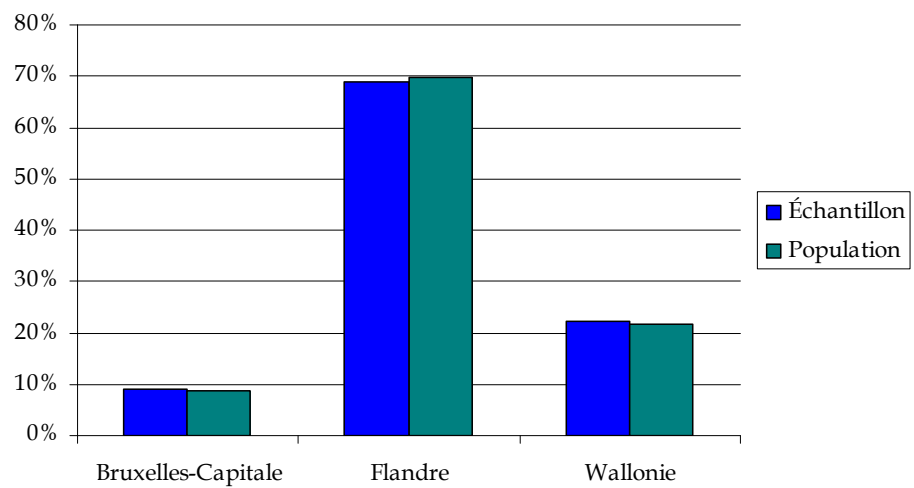
Globalement, les caractéristiques de l'échantillon sont similaires à celles du secteur au niveau de la répartition géographique, de la distribution par taille d'entreprises et des activités. Ces similitudes sont importantes car ces 3 facteurs peuvent influencer les besoins de formation et de services des entreprises. Étant donné ce constat, il est possible d'affirmer que l'échantillon d'entreprises constitué est probablement représentatif de l'ensemble du secteur. Cependant, le nombre restreint de réponses reçues des entreprises ne permet pas de tirer des conclusions chiffrées puisque la marge d'erreur associée à cet échantillon s'élève à 8,64 %. Les conclusions de cette enquête permettent uniquement d'évaluer les tendances en matière de besoins de formation et de services.

Les données utilisées pour décrire la population des entreprises du secteur sont les statistiques ONSS centralisées du quatrième trimestre 2007. Ce sont les informations statistiques les plus récentes dont nous disposons à propos du secteur.

1.1 Répartition géographique

L'échantillon de 45 entreprises se répartit entre les 3 régions de la même manière que la population des entreprises de 10 travailleurs et plus. Les différences sont marginales.

Fig. 9: Distribution des entreprises par région

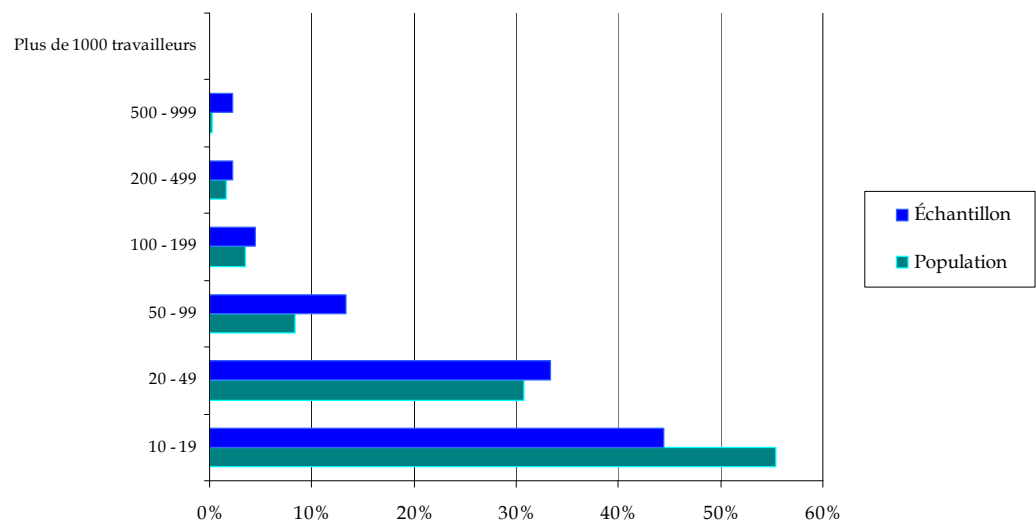


Source population: ONSS, 4^{ème} trimestre, statistiques centralisées

1.2 Répartition des entreprises selon leur taille

Au point de vue de la taille des entreprises, l'échantillon et la population des entreprises de 10 travailleurs et plus sont assez semblables. Toutefois, l'échantillon ne comporte pas d'entreprises dans les catégories de plus de 1000 travailleurs. Même si cela n'est pas visible sur le graphique, il y a des entreprises de 500 à 999 travailleurs et de plus de 1000 travailleurs dans le commerce du métal.

Fig. 10: Distribution des entreprises selon leur taille exprimée en nombre de travailleurs

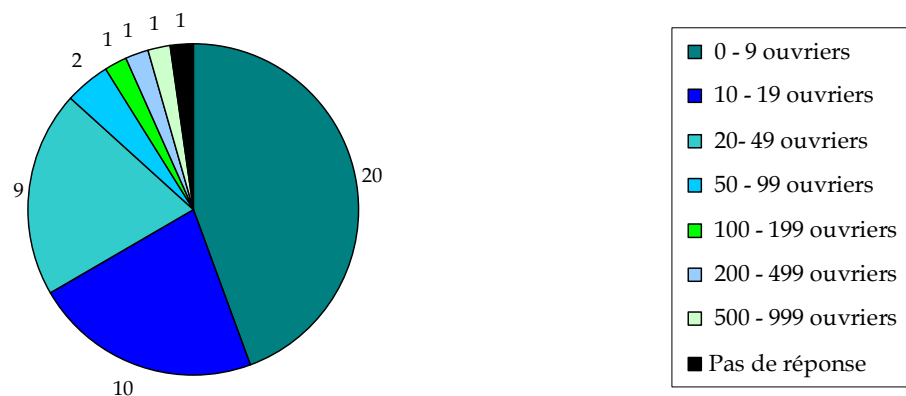


Source population: ONSS, 4^{ème} trimestre, statistiques centralisées

À part cette différence, il faut remarquer que les entreprises de l'échantillon sont présentes dans une proportion un peu plus élevée que dans la population pour les entreprises comptant 20 à 999 travailleurs. C'est l'inverse pour les entreprises de 10 à 19 travailleurs.

En se focalisant sur le nombre d'ouvriers par entreprise, on constate que 87 % des entreprises participant à l'enquête emploient moins de 50 ouvriers.

Fig. 11: Distribution des entreprises selon la taille exprimée en nombre d'ouvriers

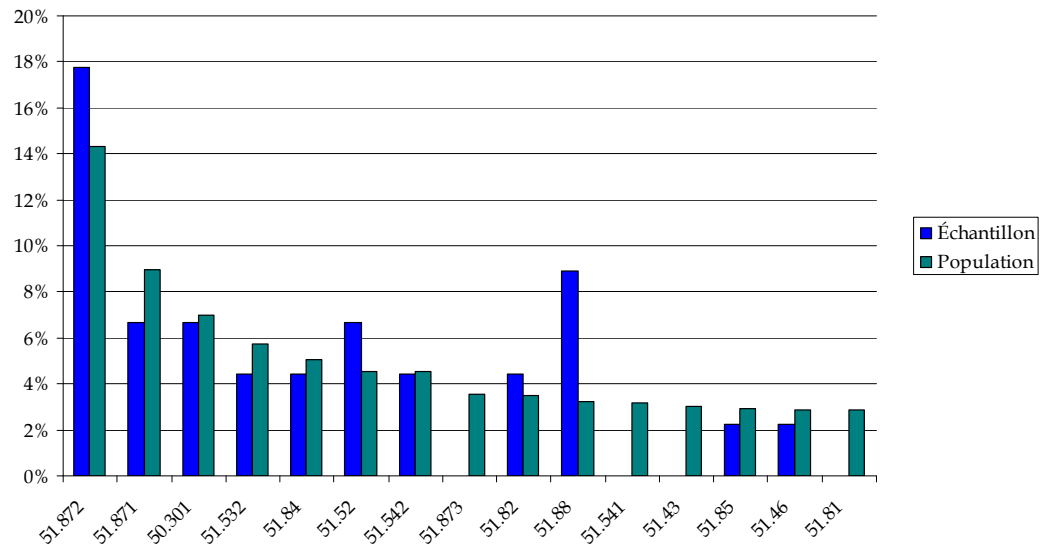


1.3 Répartition des entreprises selon leur activité

Pour aborder les activités des entreprises, nous utilisons la distribution des entreprises par code NACE 5. Cette classification classe les entreprises sur base des activités principales. L'activité considérée est celle qui contribue le plus à sa valeur ajoutée.

Les 15 activités les plus représentatives des entreprises du commerce du métal sont reprises à la figure 12 qui compare la proportion d'entreprises de l'échantillon à celle de la population étudiée pour ces activités. La comparaison entre l'échantillon et la population des entreprises de 10 travailleurs et plus montre que les activités principales du secteur sont représentées par les entreprises de l'échantillon.

Néanmoins, le commerce de gros de fournitures et d'équipements divers pour l'industrie et de matériels de transport (NACE 51.872), le commerce de gros de métaux et minerais (NACE 51.52) et le commerce de gros de matériels agricoles (NACE 51.88) sont présents en une proportion un peu trop élevée dans l'échantillon. Par contre, le commerce de gros de fournitures et d'équipements divers pour le commerce et les services (NACE 51.873), le commerce de gros de quincaillerie (NACE 51.541), le commerce de gros d'appareils électroménagers, de radio et de télévision (NACE 51.43) et le commerce de gros de machines-outils (NACE 51.81) ne sont pas représentés du tout par l'échantillon. Il est probable que ces entreprises estiment qu'EDUCAM ne peut pas les soutenir dans leurs activités. Ces entreprises n'ont donc pas jugé utile de participer à une enquête d'EDUCAM.

Fig. 12: Distribution des entreprises selon leur activité principale¹

Source population: ONSS, 4^{ème} trimestre, statistiques centralisées

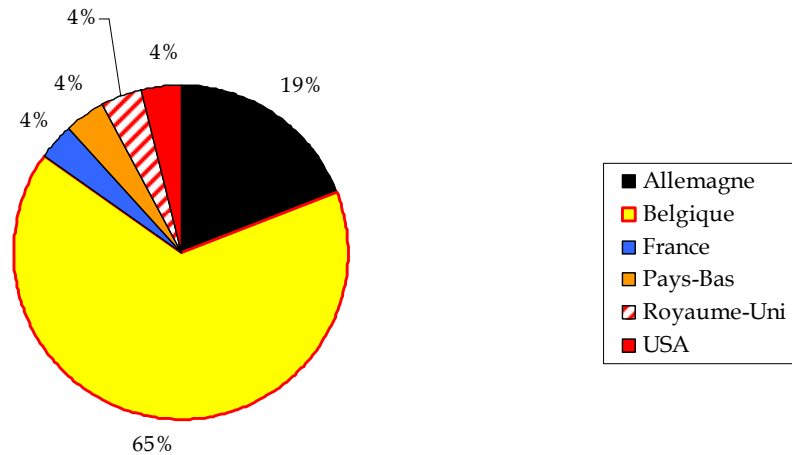
1.4 Localisation des sociétés mères

Dans un environnement économique qui ne cesse de s'internationaliser, le lieu de prise de décisions concernant les orientations du secteur influence la façon de développer la formation au sein du secteur. Selon les réponses apportées par les entreprises, la gestion des entreprises de ce secteur s'opère le plus souvent à partir de la Belgique. En effet, la société mère de la majorité des entreprises (65 %) de l'échantillon se trouve en Belgique. En seconde position, l'Allemagne dirige les opérations de 19 % des entreprises de ce secteur.

De ce point de vue, la situation est assez comparable entre les 3 régions du pays. C'est à Bruxelles qu'il y a la plus grande proportion d'entreprises du commerce du métal gérées à partir d'autres pays européens.

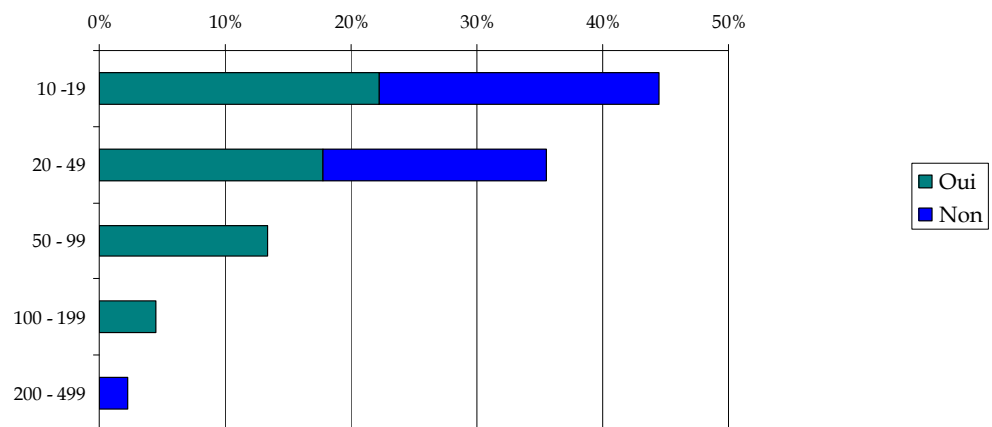
¹ 51.872: Commerce de gros de fournitures et d'équipements divers pour l'industrie et de matériels de transport autres que les automobiles, les cycles et les motocycles; 51.871: Commerce de gros de matériel électrique; 50.301: Commerce de gros de pièces détachées et accessoires pour véhicules automobiles; 51.532: Commerce de gros de peintures, vernis et matériaux de construction, y compris les appareils sanitaires; 51.84: Commerce de gros d'ordinateurs, d'équipements informatiques périphériques et de logiciels; 51.52: Commerce de gros de métaux et minerais; 51.542: Commerce de gros de fournitures et équipements pour plomberie et chauffage; 51.873: Commerce de gros de fournitures et d'équipements divers pour le commerce et les services n.d.a.; 51.82: Commerce de gros de machines pour l'extraction, la construction et le génie civil; 51.88: Commerce de gros de machines, matériels et tracteurs agricoles; 51.541: Commerce de gros de quincaillerie; 51.43: Commerce de gros d'appareils électroménagers, de radio et de télévision; 51.85: Commerce de gros d'autres machines et équipements de bureau; 51.46: Commerce de gros de produits pharmaceutiques; 51.81: Commerce de gros de machines-outils

Fig. 13: Répartition des sociétés mères par pays



1.5 Taille des entreprises liées

Fig. 14: Proportion des entreprises qui ont un lien avec d'autres entreprises par taille d'entreprise



En s'intéressant plus globalement à toutes les entreprises liées à d'autres entreprises du pays et en dehors, on peut constater une plus grande proportion d'entreprises liées parmi les plus grandes entreprises. Le graphique de la figure 14 montre qu'il y a une exception pour les entreprises de 200-499 travailleurs. Il est probable que ce ne serait pas le cas si la taille de l'échantillon était plus importante.

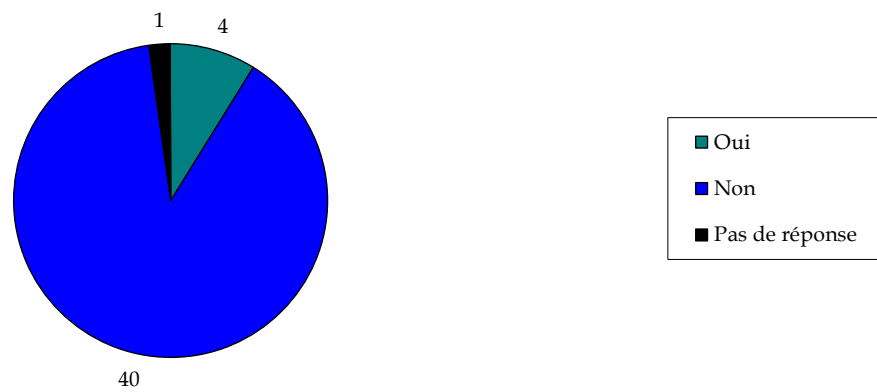
Au niveau régional, une légère différence se remarque entre la Wallonie et les deux autres régions. En effet, la proportion d'entreprises liées atteint un niveau plus élevé à Bruxelles et en Flandre.

Ces différences indiquent que des approches différentes peuvent être adoptées pour aborder les plus grandes entreprises organisées en réseau et les entreprises wallonnes qui travaillent de façon plus autonome.

1.6 Travail de nuit

Finalement, le travail de nuit peut aussi influencer l'organisation des formations dans le secteur. C'est l'un des facteurs qui détermine le niveau de flexibilité requis pour l'organisation de la formation. Dans le cas de l'échantillon sélectionné, le travail de nuit fait figure d'exception dans le secteur du commerce du métal.

Fig. 15: Le recours au travail de nuit dans les entreprises



2 Relation entre les entreprises et EDUCAM

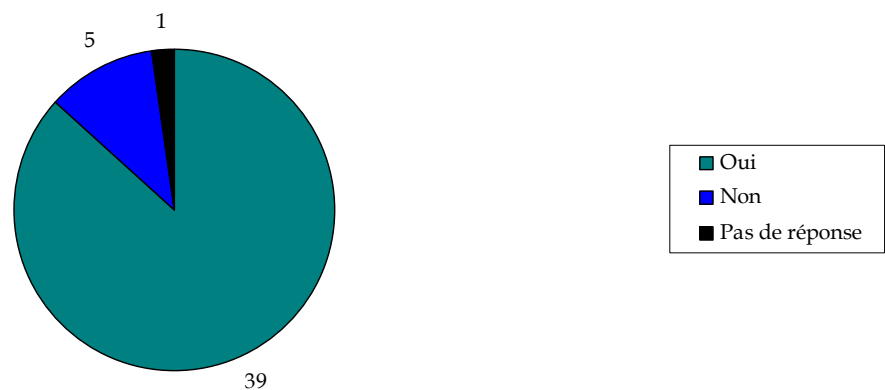
2.1 Aperçu

EDUCAM se donne pour mission de développer la formation dans le secteur du commerce du métal, ce qui passe par une bonne collaboration avec les entreprises du secteur. C'est pourquoi l'évaluation de la collaboration avec les entreprises du secteur a beaucoup d'importance. Les sections suivantes placent la collaboration entre EDUCAM et les entreprises du secteur dans une perspective historique. En complément de ce constat, la mise en évidence des améliorations à apporter à l'offre d'EDUCAM identifie les résultats à atteindre pour renforcer la coopération. En vue d'encore améliorer sa notoriété, EDUCAM s'intéresse aux moyens par lesquels les entreprises souhaitent être informées des nouvelles offres d'EDUCAM.

2.2 Renommée

La plupart des entreprises participant à l'enquête connaissent EDUCAM. Sur un total de 45 réponses reçues, il y a 39 entreprises qui connaissent EDUCAM. Cependant, la majorité des entreprises investissant une partie de leur temps pour répondre aux questions d'EDUCAM connaissaient probablement EDUCAM au préalable. Si toutes les entreprises du secteur avaient répondu à cette question, la proportion de réponses affirmatives aurait certainement été plus faible.

Fig. 16: Connaissance d'EDUCAM par les entreprises du secteur du commerce du métal

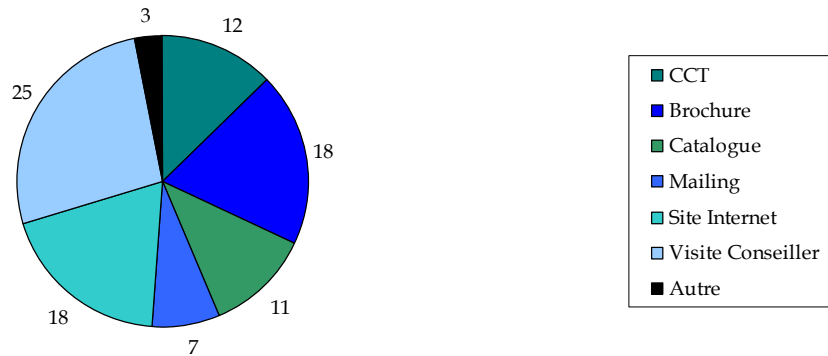


2.3 Médias utilisés pour connaître EDUCAM

Par quels médias ces entreprises ont-elles pris connaissance de l'existence d'EDUCAM? Les médias mentionnés sont nettement plus nombreux que les entreprises qui connaissent EDUCAM car une même entreprise peut avoir appris à connaître EDUCAM par plusieurs médias.

Jusqu'à présent, la notoriété d'EDUCAM a été assurée par les visites de ses conseillers, son site Internet et ses brochures.

Fig. 17: Les médias par lesquels les entreprises connaissent EDUCAM



2.4 Collaboration

Même si toutes les entreprises connaissant EDUCAM ne coopèrent pas avec EDUCAM, un peu plus de la moitié des entreprises de l'échantillon le font actuellement. Néanmoins, la coopération avec le secteur était visiblement un peu plus intense par le passé. En effet, les entreprises de l'échantillon sont au nombre de 27 à avoir coopéré antérieurement alors qu'elles ne sont plus que 23 à le faire aujourd'hui. Vu la taille de l'échantillon et la faible différence de score, on peut penser que la situation est restée au statu quo.

Fig. 18: Collaboration actuelle avec EDUCAM

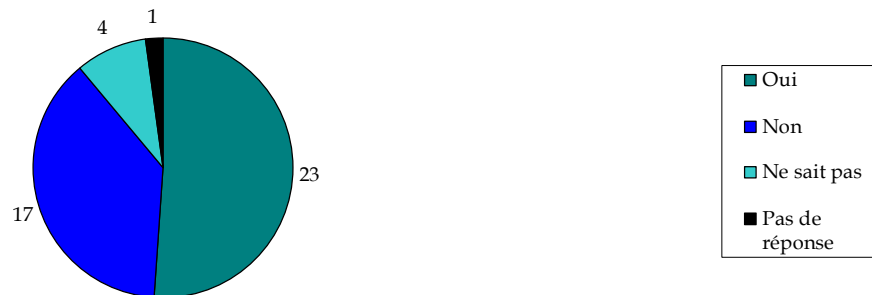


Fig. 19: Collaboration avec EDUCAM dans le passé



Par contre, une proportion de 66 % des entreprises se disent d'ores et déjà prêtes à collaborer avec EDUCAM à l'avenir. Cet engagement en faveur d'EDUCAM est certainement à mettre en relation avec les améliorations de l'offre d'EDUCAM souhaitées par les entreprises. In fine, la plupart des entreprises sont prêtes à coopérer à l'avenir à condition que ces améliorations soient effectives. Plus précisément, il faudrait surtout améliorer l'information sur les formations, le soutien administratif aux formations et l'offre de formation. En se référant aux résultats de la figure 37, il faut relativiser l'importance accordée par ces entreprises au soutien administratif. En effet, une proportion d'à peine 9 % de ces sociétés est demandeuse de support pour réaliser l'administration de la formation.

Fig. 20: Évaluation des composantes de l'offre EDUCAM

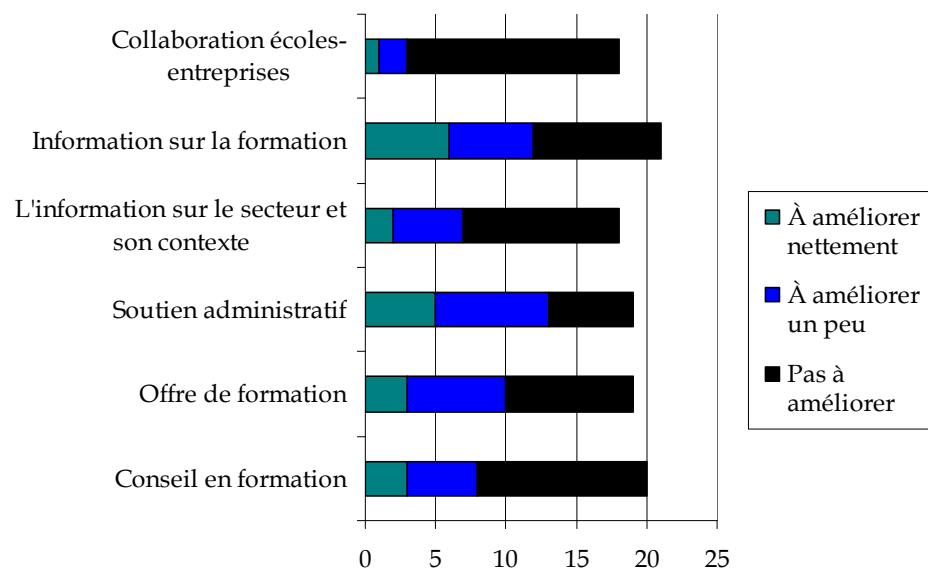
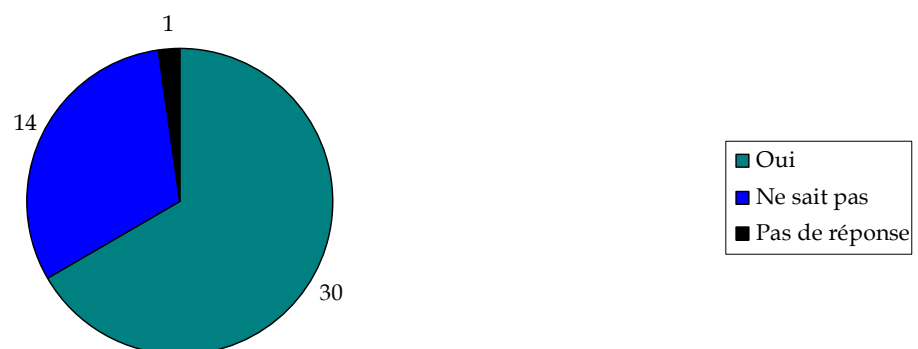


Fig. 21: Intentions de collaborer avec EDUCAM à l'avenir



Cependant, l'évolution de la coopération entre les entreprises et EDUCAM se fait de façon différente en fonction de la région. En Wallonie, le niveau de coopération n'a pas évolué et la proportion d'entreprises prêtes à coopérer avec EDUCAM à l'avenir est comparable avec le passé. À Bruxelles, la proportion d'entreprises prêtes à coopérer à l'avenir devrait baisser par rapport à la situation antérieure. Inversement, la proportion

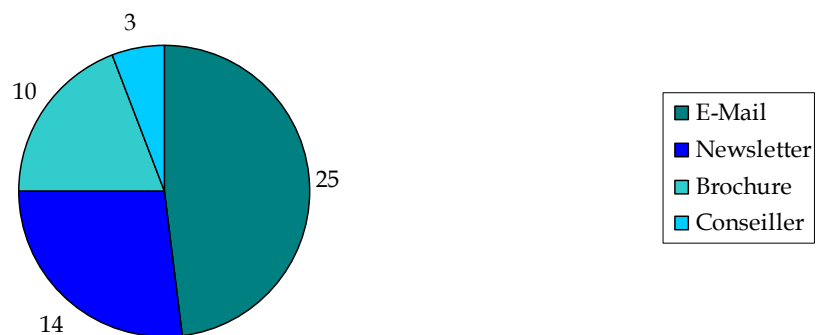
d'entreprises de Flandre favorable à une coopération avec EDUCAM est en croissance, ce qui annonce de belles perspectives pour l'avenir.

2.5 Canaux de communication pour promouvoir les nouvelles offres d'EDUCAM

À la différence de la multiplicité des médias utilisés pour faire connaissance avec EDUCAM, les entreprises font preuve d'une plus grande unanimité quant au média à utiliser pour promouvoir les nouvelles offres d'EDUCAM. C'est l'e-mail qui remporte la première position. Il est suivi par la newsletter qui est en fait une de ses variantes. Ces deux moyens sont effectivement très pratiques pour entretenir des échanges réguliers de proximité avec le secteur.

Malgré un intérêt plus faible pour les visites d'un conseiller et les brochures pour promouvoir les nouvelles offres, ces moyens gardent toute leur utilité pour d'autres finalités.

Fig. 22: Canaux de communication recommandés par les entreprises pour les informer des nouvelles offres



3 Culture de formation des entreprises

Plusieurs facteurs influencent le processus de formation. Il est important de bien les cerner pour adopter les politiques de formation adaptées au secteur et la meilleure approche possible des entreprises.

Au niveau de l'organisation des formations, bien que les décideurs soient multiples, les acteurs clés dans l'organisation de la formation sont l'employeur, le responsable de ligne et le travailleur.

Dans l'échantillon, ces décideurs sont particulièrement actifs car ils ont formé 917 ouvriers et 1128 employés. En ce qui concerne les ouvriers, les formations sont organisées autant pour les ouvriers de moins d'un an d'ancienneté que pour les ouvriers dont l'ancienneté dans l'entreprise dépasse un an.

Pour la plupart des entreprises, l'organisation de formations vise à améliorer le niveau de connaissance, de savoir-faire et de sécurité. Cependant, certaines entreprises n'identifient pas de besoins de formation ou ne trouvent pas les formations qui les intéressent sur le marché. Parfois, c'est le manque de temps disponible pour la formation qui est en cause. Les plus petites entreprises peuvent être confrontées à cette difficulté. C'est pourquoi elles recourent aux formations en dehors des heures de travail.

Comme la plupart des entreprises de cet échantillon connaissent EDUCAM depuis un certain temps, elles représentent probablement les entreprises les plus sensibilisées à la formation. Si toutes les entreprises du secteur répondaient à cette question, il est probable que le résultat serait plus nuancé.

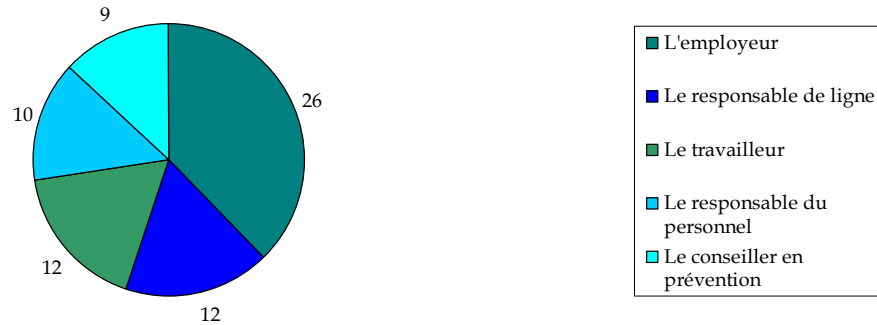
Malgré le fait qu'une grande diversité de sources d'information relatives à la gestion des ressources humaines soit consultée, l'essentiel des sources mentionnées fournit des informations administratives ou législatives. EDUCAM occupe une très bonne position en tant que source d'information dans les domaines de la formation et de la gestion des ressources humaines.

3.1 Décision de formation

La décision d'organiser la formation est prise le plus souvent par l'employeur. En deuxième position, la décision est prise par le responsable de ligne. Dans 17 % des cas, l'initiative en matière de formation revient directement au travailleur. Les décideurs pour la mise en place de formations sont multiples puisqu'il y a aussi le responsable du personnel et le conseiller en prévention qui peuvent décider d'organiser des formations.

En répartissant les décideurs impliqués dans l'organisation des formations par taille d'entreprise, on constate que l'implication directe de l'employeur est plus importante dans les plus petites entreprises. Son implication directe est remplacée par l'implication de ses représentants dans les plus grandes entreprises. Cependant, le responsable de ligne et le conseiller en prévention sont à la base de décisions de formations dans toutes les entreprises quelle que soit leur taille.

Fig. 23: Décideurs de l'organisation des formations



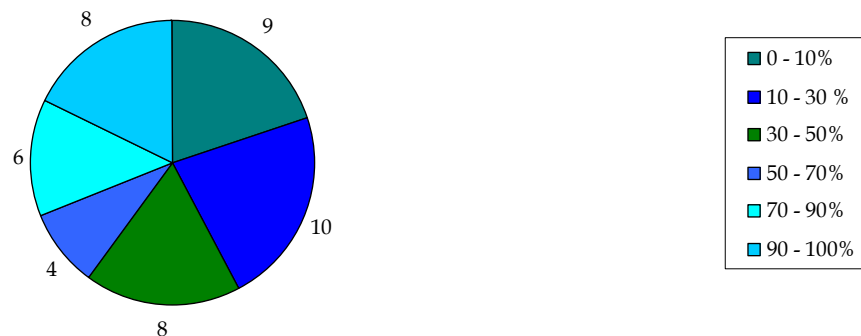
3.2 Formation des salariés en 2008

Pour se faire une première idée de la situation de la formation dans le commerce du métal, le nombre d'individus formés est examiné. Dans l'échantillon, il n'y a que 6 entreprises qui n'ont pas organisé de formation en 2008. Les entreprises de cet échantillon utilisent beaucoup la formation puisque 31 % d'entre elles ont formé plus de 70 % des travailleurs. De plus, la moitié de l'échantillon a organisé des formations pour 10 à 70 % de leurs travailleurs.

Parmi les travailleurs formés, les ouvriers sont bien placés. À l'exception de 12 entreprises qui n'ont pas formé d'ouvriers en 2008, les entreprises n'hésitent pas à former les ouvriers car les 33 autres entreprises de l'échantillon ont envoyé 917 ouvriers en formation. En parallèle, ces entreprises ont envoyé 1128 employés en formation en 2008¹.

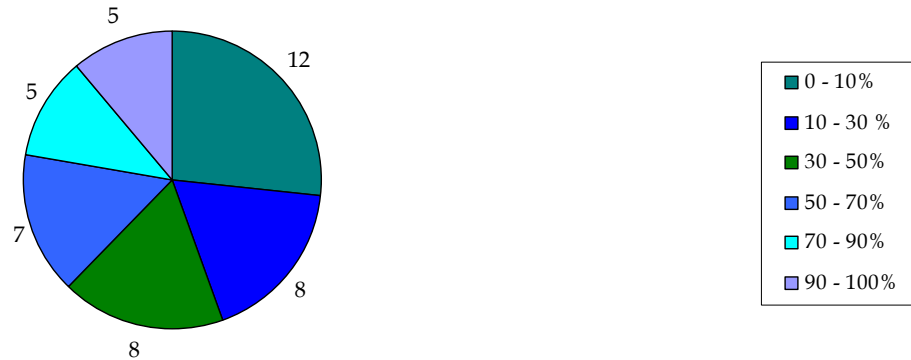
Les entreprises de cet échantillon utilisent beaucoup la formation des ouvriers puisque pour 22 % d'entre elles, les ouvriers formés représentent 70 % et plus du total des travailleurs formés. De plus, la moitié de l'échantillon a organisé des formations pour les ouvriers dans une proportion qui atteint 10 à 70 % des travailleurs formés en 2008.

Fig. 24: Distribution des entreprises selon la proportion de travailleurs formés



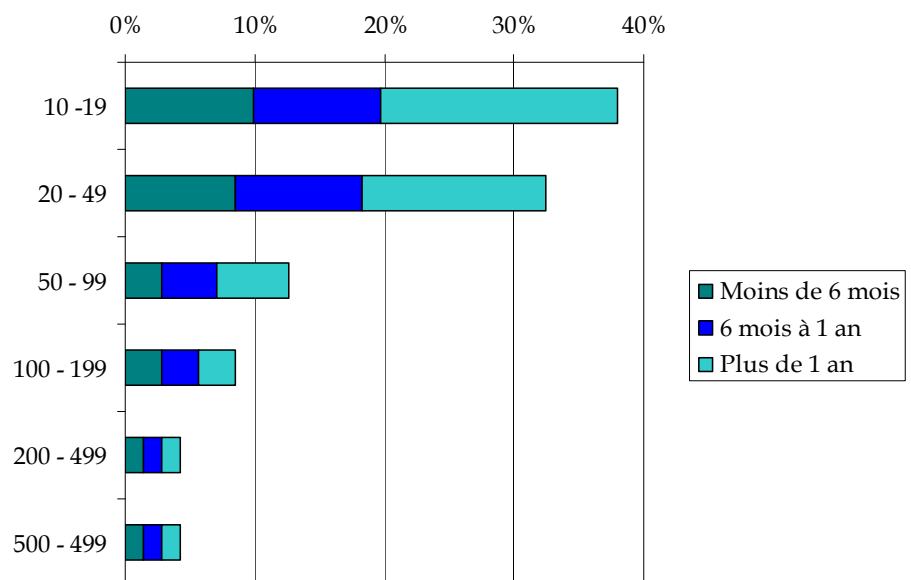
¹ Les réponses reçues des entreprises permettent uniquement de compter les ouvriers ou les employés participant à chacune des formations. Un même ouvrier (employé) est donc compté plusieurs fois s'il a participé à plusieurs formations.

Fig. 25: Distribution des entreprises selon la proportion d'ouvriers formés



Apparemment, l'ancienneté est un facteur qui est pris en considération de la même manière dans les entreprises quelle que soit leur taille. La proportion de travailleurs formés dont l'ancienneté n'atteint pas 6 mois s'élève à environ 25 % des travailleurs formés dans chacune des catégories de taille d'entreprises. Grosso modo, la même proportion est atteinte par les travailleurs dont l'ancienneté est de 6 mois à 1 an. Les 50 % restant relèvent de la catégorie des travailleurs de plus d'un an d'ancienneté.

Fig. 26: Ancienneté et formation par taille d'entreprise (exprimée en nombre de travailleurs)



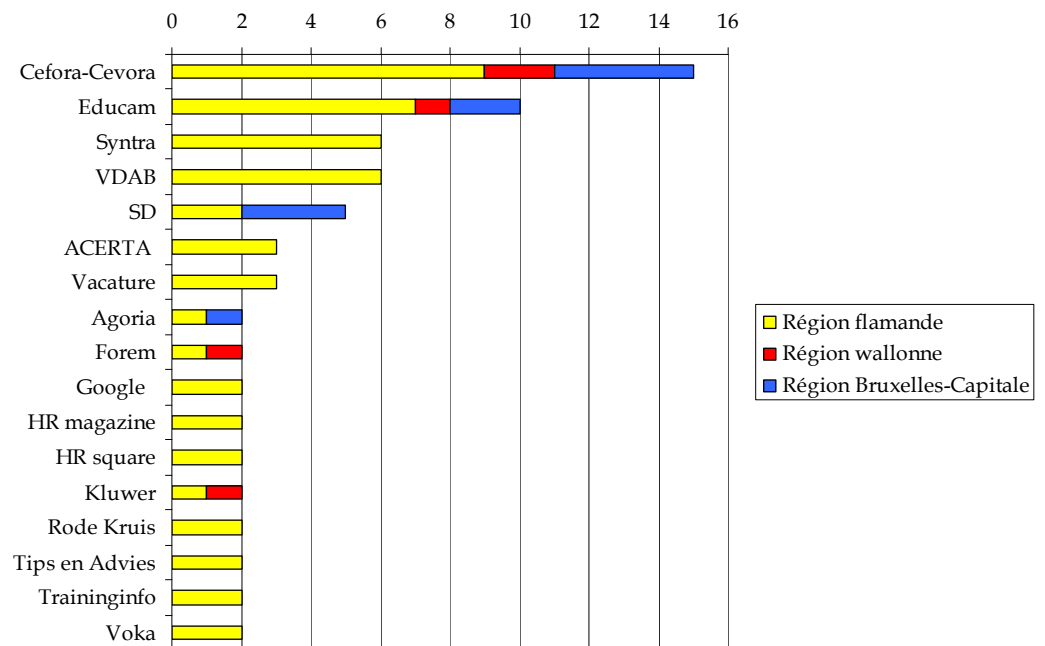
3.3 Sources d'information utilisées en matière de Ressources Humaines

EDUCAM veut toucher davantage les entreprises du secteur. La connaissance des sources d'information les plus consultées en gestion des ressources humaines indique les canaux par lesquels il est possible de toucher les entreprises du secteur. De plus, c'est un indicateur de la sensibilité des entreprises aux questions relatives à la gestion des ressources humaines et à la formation en particulier.

Malgré une grande diversité des sources d'information consultées, les pourvoyeurs d'informations en matière de gestion des ressources humaines connus de la plupart des entreprises sont les prestataires de services sectoriels, les organismes publics chargés de l'emploi et de la formation et les secrétariats sociaux. Au total, les 45 entreprises de l'échantillon associent 47 sources d'information au domaine de la gestion des ressources humaines. Étant donné les sources référencées, on peut supposer que les informations recherchées concernent relativement peu d'autres choses que les obligations et les aides aux entreprises dans le cadre de la gestion des ressources humaines.

Dans ce secteur, EDUCAM occupe donc une position intéressante en tant que source d'information pour les questions relatives à la formation. À partir de cette position, il est possible d'élargir le champ des informations et des services délivrés aux entreprises du secteur.

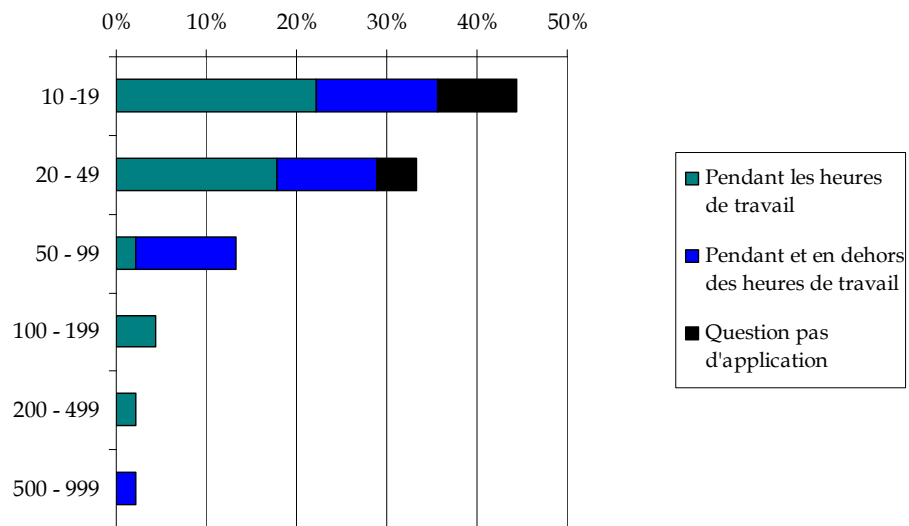
Fig. 27: Sources d'information les plus consultées dans le domaine des ressources humaines et de la formation



3.4 Formations organisées pendant et en dehors des heures de travail

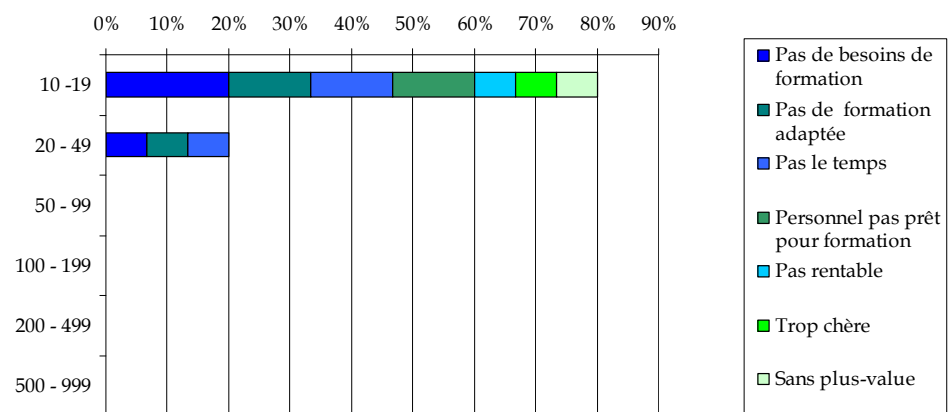
Au sein de cet échantillon, la moitié des entreprises recourent à la formation pendant les heures de travail uniquement. Une part de 38 % des entreprises fait de la formation pendant et en dehors des heures de travail. Ce besoin de flexibilité est plus important dans les plus petites entreprises. Pour toucher un maximum de plus petites entreprises, l'offre de formation doit faire preuve de flexibilité au niveau des horaires.

Fig. 28: Moment de formation par taille d'entreprise



3.5 Freins à la formation

Fig. 29: Freins à la formation par taille d'entreprise

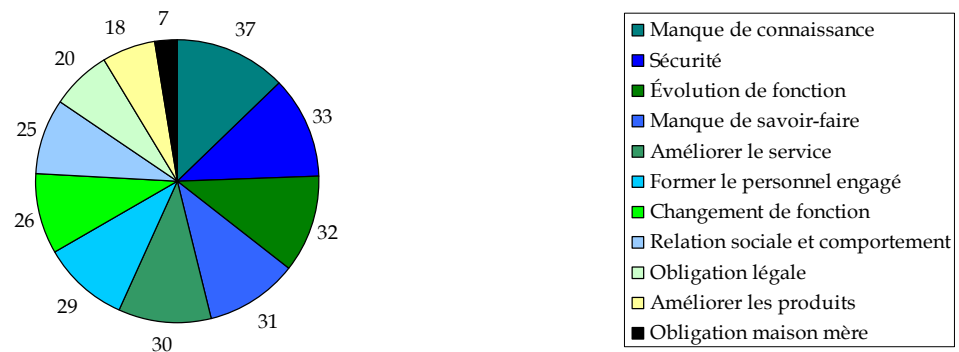


Dans le cas des entreprises qui n'ont pas fait de formation en 2008, elles ont été invitées à donner quelques indications à propos de leur choix. Il y a 6 entreprises dans cette situation et elles ont fourni 7 types de raisons pour ne pas faire de formation. Toutes les entreprises n'utilisant pas de formation font parties des entreprises de moins de 50 travailleurs.

La raison numéro un pour ne pas former est l'absence de perception de besoins de formation. Les 2 autres raisons principales sont l'impossibilité de trouver des formations adaptées et le manque de temps disponible pour la formation.

3.6 Motivations pour organiser des formations

Fig. 30: Distribution des motifs invoqués pour mettre en place des formations



Les 39 entreprises utilisant la formation en 2008 ont exprimé pas moins de 11 motifs différents pour organiser des formations. La taille des entreprises n'a pas d'influence sur les motivations pour faire de la formation des entreprises de cet échantillon.

Dans leur grande majorité, les formations servent à combler un manque de connaissance ou de savoir-faire que ce soit pour améliorer le service, pour permettre le changement de fonction ou simplement pour remédier à des manques. La sécurité est une autre raison souvent évoquée pour faire appel à la formation.

4 Opérateurs de formation

4.1 Formations suivies en 2008

Suite à cette enquête, il est possible de se rendre compte que la plupart des formations suivies par les entreprises sont des formations non-techniques (69 %). Les formations en gestion des ressources humaines (15 %) et en informatique (13 %) sont les formations non-techniques les plus utilisées. Néanmoins, les formations en langues (9 %), en conduite d'engins de levage (9 %) et en sécurité (9 %) sont aussi très demandées en 2008.

Fig. 31: Classement des formations suivies en 2008 sur base du nombre d'entreprises ayant participé à ces formations

Types de formations	Nombre d'entreprises
Formations techniques diverses	25
Techniques grues	4
Techniques moteurs	2
Sous-total formations techniques	31
Gestion des Ressources Humaines	15
Informatique	13
Langues	9
Conduite d'engins de levage	9
Sécurité	9
Vente	5
Communication	5
Logistique	2
Gestion de la Qualité	1
Législation TVA	1
Sous-total formations non-techniques	69
Total	100

4.2 Niveau de satisfaction

Fig. 32: Répartition des formations selon le niveau de satisfaction

Niveau de satisfaction	Nombre de formations
Tout à fait satisfaisant	44
Plutôt satisfaisant	51
Pas du tout satisfaisant	2
Formations pas évaluées	3
Total	100

En général, la satisfaction des entreprises vis-à-vis des formations suivies atteint un bon niveau. Mais la situation est perfectible car la moitié (51) des formations suivies procure un niveau de satisfaction moyen. Il est très rare que les formations n'apportent pas la satisfaction escomptée.

Les 5 opérateurs les plus demandés sont: CEFORA, VDAB, PTC, EDUCAM, SYNTRA. Leurs formations sont le plus souvent reconnues d'un niveau plutôt satisfaisant par les entreprises du secteur de cet échantillon. Aucun des opérateurs mentionnés n'offre que des formations de mauvaise qualité. Les 2 seuls problèmes rencontrés ne concernent que des formations spécifiques.

Parmi l'ensemble des formations, l'offre d'EDUCAM est appréciée par les entreprises. Un quart des formations EDUCAM offrent entière satisfaction aux entreprises qui les ont utilisées.

5 Besoins de formations des entreprises

5.1 Besoins de formations techniques

Fig. 33: Les formations techniques recherchées par les entreprises

Domaine	Sujet	Nombre d'entreprises intéressées
Transformation des métaux		8
	Soudure	6
	Traitement des métaux	3
	Découpe des métaux	2
Maintenance et dépannage industriel		6
	Hydraulique	4
	Pneumatique	4
	Électricité industrielle	3
	Industrie et bâtiment	2
Matériel de transport		6
	Moteurs	3
	Mécanique pour matériel de transport	1
	Électricité et électronique	4
	Hydraulique	4
	Frein	2
	Pneus	1
	Carrosserie	2
Techniques spécifiques aux engins agricoles	3	

Selon les entreprises du secteur, les besoins de formations techniques les plus nombreux se situent dans le domaine de la transformation des métaux. Plus précisément, les formations en soudure sont les plus recherchées puisque 13 % (6 entreprises sur 45) des entreprises sont demandeuses. Cependant, il n'y a pas une technique de soudure qui émerge. Pour répondre à la demande, il faut disposer d'une offre très diversifiée. Les entreprises intéressées ont mentionné 18 sujets de formation différents en rapport avec la soudure.

En maintenance industrielle, les deux thèmes de formation les plus en vus sont l'hydraulique et la pneumatique. Les 4 entreprises intéressées expriment une grande variété de besoins dans ces deux domaines. Les sujets dans le domaine de l'hydraulique touchent à un large éventail de formation: l'hydraulique de base, l'hydraulique asservie, l'électrohydraulique, l'hydraulique avancée, l'hydraulique proportionnelle et les mesures de sécurité à appliquer. Pour la pneumatique, les sujets demandés sont la pneumatique pour les opérateurs, la pneumatique pour les techniciens, l'électropneumatique industrielle, les réseaux et les bus électropneumatiques et la pneumatique proportionnelle.

Dans le domaine du matériel de transport, l'électricité, l'électronique et l'hydraulique sont les thèmes de formation demandés par le plus grand nombre d'entreprises. En électricité et électronique, l'intérêt porte sur l'électromécanique et l'électronique pour les poids lourds, les engins de manutention et le matériel agricole. Du côté de l'hydraulique appliquée au matériel de transport, les besoins couvrent les bases en hydraulique, les

applications spécifiques au matériel de transport, l'entretien des systèmes hydrauliques et l'hydraulique proportionnelle.

Au niveau technique, les besoins de formations pour lesquelles les entreprises ne trouvent pas facilement d'offre sur le marché sont: l'électronique industrielle (formation PLC) et les techniques de chauffage et de climatisation.

5.2 Besoins de formations non-techniques

Fig. 34: Les formations non-techniques recherchées par les entreprises

Domaine	Sujet	Nombre d'entreprises intéressées
Sécurité		16
	Secourisme	12
	Connaissances générales	10
	Manutention	9
	Incendie	7
	Électricité	3
	Matières dangereuses	3
Logistique		12
	Sécurité en logistique	4
	Manutention des marchandises	3
	Administration logistique	3
	Expédition	2
	Réception	1
	Achat	1
Préparation des commandes	1	
Conduite d'engin de transport/manutention		10
	Cariste	10
	Matériel de magasinage	3
	Reachtruck	2
	Nacelles	2
	Pont roulant	1
Langue		9
Informatique		7
	Bureautique	5
	Applications spécifiques	3
	Système d'exploitation	2
Vente et après-vente		6
Législation		1
	Transport A.D.R.	1
	Législation environnementale	1
	Législation en matière de sécurité	1
Gestion		1
	Gestion logistique	1
	GRH	1

Les formations non-techniques retiennent l'attention de la plus grande partie des entreprises du commerce du métal. Elles manifestent le plus d'intérêt pour les formations en secourisme aux connaissances de base en sécurité et de cariste. Par le passé, il est aussi constaté que l'intérêt dans ce secteur porte souvent sur les formations à la sécurité.

Comme le tableau de la figure 34 le montre, les besoins en formations non-techniques sont très diversifiés. La difficulté des entreprises du secteur est de trouver des formations

spécifiques adaptées à leurs besoins. Des entreprises font connaître leurs difficultés de trouver des formations pour l'utilisation de l'informatique et des langues qui correspondent parfaitement aux attentes. Parfois, les offres génériques disponibles sur le marché ne réussissent pas à rencontrer les spécificités des entreprises.

Dans le domaine des formations à la sécurité, c'est toujours l'acquisition des connaissances de base qui retient l'attention des entreprises. Cependant, on voit aussi beaucoup de besoins en formations pour apprendre à motiver à la sécurité et à faire évoluer les comportements. Au-delà des formations générales, l'intérêt se concentre sur des formations en sécurité appliquées à la manutention des marchandises ou aux activités logistiques. En rapport avec la sécurité, l'attention porte aussi sur les formations en secourisme. Le plus souvent la demande porte sur les formations en premiers secours en cas d'accident en entreprise. Cette demande est soutenue par les exigences de la législation sociale.

En deuxième position, les formations en logistique couvrent aussi un large champ de formations. Ce sont principalement les activités de manutention de charges lourdes et d'administration des documents au niveau des stocks qui nécessitent de la formation.

Finalement, le nombre d'entreprises à la recherche de formations à la conduite d'engin atteint aussi un niveau élevé. Toutes les entreprises à la recherche de formations dans ce domaine veulent des formations à la conduite de chariots élévateurs. Les autres besoins sont plus spécifiques et ils représentent donc un volume de formation nettement plus faible. Ils concernent la conduite de nacelles, de reachtruck et de ponts roulants.

5.3 Besoins de formations techniques et non-techniques par secteur d'activité

Fig. 35: Identification des principaux besoins de formations techniques par secteur d'activité

<i>Formations techniques</i>	Matériel de transport et équipement industriel	Pièces, outils et équipements pour l'automobile	Commerce et transformation des métaux	Construction	Autres
<i>Transformation des métaux</i>					
Soudure	x		x		
Découpe des métaux	x				
Traitement des métaux	x				
<i>Maintenance et dépannage industriel</i>					
Chauffage, climatisation et froid industriel				x	
Maintenance et qualité	x				
Electricité et électronique industrielle	x				
Hydraulique	x				
Pneumatique	x				
<i>Matériel de transport</i>					
Moteurs					
Essence	x				
Diesel	x				
Électrique	x				
Mécanique	x				
Électricité et électronique	x				
Hydraulique	x				
Frein	x				
Carrosserie	x				
<i>Techniques spécifiques aux engins agricoles</i>	x				
Proportion d'ouvriers	42 %	12 %	10,5 %	23,5 %	12 %
Proportion d'entreprises	37 %	9,5 %	5 %	24,5 %	24 %

Pour structurer les besoins de formation, la structure des entreprises du secteur établie dans la première partie de l'étude sert de base. En effet, ils permettent de se rendre compte des besoins spécifiques à chacun des pôles d'activités.

De plus, l'importance relative de chacun des groupes étant connue, on peut évaluer l'importance relative des besoins de formation du secteur. Au bas des tableaux des figures 35 et 36, les proportions du nombre total d'entreprises et d'ouvriers sont associées à chacun des pôles. Pour définir ces proportions, la population considérée est celle des entreprises de 10 travailleurs et plus. Les données utilisées pour estimer l'importance relative des différents pôles d'activités sont les statistiques ONSS centralisées du quatrième trimestre 2007.

Cette façon de structurer les besoins de formations montre que la quasi-totalité des besoins de formations techniques proviennent des entreprises dans le matériel de transport et les équipements industriels. Ces besoins de formation ont une certaine importance puisqu'ils peuvent intéresser potentiellement 37 % des entreprises du secteur. De plus, ces entreprises emploient 42 % des ouvriers du secteur du commerce du métal.

Si on considère les besoins de formations non-techniques, on peut observer une toute autre situation. En effet, les besoins de formations se répartissent entre les différents pôles d'activité. Les formations en vente et en logistique retiennent uniquement l'attention des entreprises du commerce et de la transformation des métaux ainsi que les entreprises du commerce de matériel pour la construction. Par contre, les formations en informatique, en langues, à la sécurité et à la conduite d'engin sont recherchées par les entreprises de tous les pôles d'activité.

Fig. 36: Identification des principaux besoins de formations non-techniques par secteur d'activité

<i>Formations Non-techniques</i>	Matériel de transport et équipement industriel	Pièces, outils et équipements pour l'automobile	Commerce et transformation des métaux	Construction	Autres
<i>Vente</i>			x	x	
<i>Logistique</i>					
<i>Expédition</i>			x	x	
<i>Manutention des marchandises</i>			x	x	
<i>Administration logistique</i>			x	x	
<i>Sécurité en logistique*</i>			x	x	
<i>Gestion logistique</i>			x		
<i>Législation</i>	x				
<i>Informatique</i>					
<i>Application spécifique</i>	x			x	
<i>Bureautique</i>	x		x	x	
<i>Langues</i>	x	x	x	x	
<i>Sécurité</i>					
<i>Connaissances générales</i>	x	x	x	x	
<i>Incendie</i>	x	x	x	x	
<i>Manutention</i>	x		x	x	
<i>Matières dangereuses</i>	x			x	
<i>Secourisme</i>	x	x	x	x	
<i>Conduite d'engin</i>					
<i>Matériel de magasinage</i>	x	x		x	
<i>Cariste</i>	x	x	x	x	
<i>Reachtruck</i>	x				
<i>Nacelles</i>	x	x			
<i>Pont roulant</i>			x		
Proportion d'ouvriers	42 %	12 %	10,5 %	23,5 %	12 %
Proportion d'entreprises	37 %	9,5 %	5 %	24,5 %	24 %

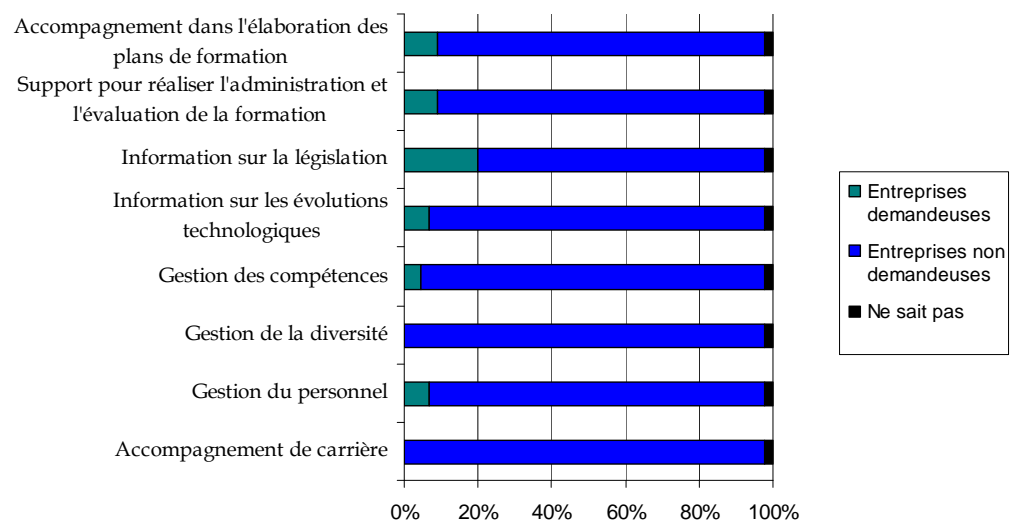
6 Services

Complémentairement aux besoins de formations, EDUCAM souhaite mieux connaître les attentes des entreprises pour les services en lien avec la formation. Sur base des réponses reçues, il semblerait qu'il y ait peu d'intérêt pour ce type de services.

Malgré la possibilité laissée aux entreprises de proposer d'autres services que ceux de la liste proposée, il n'y a qu'un autre type de services qui a été proposé par une entreprise. Il s'agit de services en administration du personnel. Donc, les entreprises du secteur ne voient pas beaucoup l'intérêt des services complémentaires à la formation.

Le service jugé le plus intéressant est celui en information sur la législation. Cette opinion est partagée par 20 % des entreprises de l'échantillon. Le volume d'entreprises intéressées par ce service est plus important dans les plus petites entreprises. Les plus petites entreprises sont aussi les plus nombreuses à rechercher les services de support administratif, d'informations sur les technologies et de conseils en gestion du personnel.

Fig. 37: Proportion des entreprises demandeuses de services en rapport avec la formation



Liste des figures

Fig. 1:	Comparaison de la répartition géographique des entreprises de l'échantillon à celle des entreprises du secteur	p. 11
Fig. 2:	Comparaison de la distribution des entreprises selon leur taille entre l'échantillon et les entreprises du secteur de 15 travailleurs et plus	p. 12
Fig. 3:	Comparaison de la distribution des entreprises selon leurs activités entre l'échantillon et les entreprises du secteur	p. 13
Fig. 4:	Principaux codes NACE du pôle matériel de transport et équipement industriel	p. 14
Fig. 5:	Principaux codes NACE du pôle commerce et transformation des métaux	p. 15
Fig. 6:	Principaux codes NACE du pôle construction	p. 15
Fig. 7:	Principaux codes NACE du pôle pièces, outils et équipements pour l'automobile	p. 16
Fig. 8:	Perspectives de croissance dans les secteurs consommateurs d'acier	p. 21
Fig. 9:	Distribution des entreprises par région	p. 27
Fig. 10:	Distribution des entreprises selon leur taille exprimée en nombre de travailleurs	p. 28
Fig. 11:	Distribution des entreprises selon la taille exprimée en nombre d'ouvriers	p. 29
Fig. 12:	Distribution des entreprises selon leur activité principale	p. 30
Fig. 13:	Répartition des sociétés mères par pays	p. 31
Fig. 14:	Proportion des entreprises qui ont un lien avec d'autres entreprises par taille d'entreprise	p. 31
Fig. 15:	Le recours au travail de nuit dans les entreprises	p. 32
Fig. 16:	Connaissance d'EDUCAM par les entreprises du secteur du commerce du métal	p. 33
Fig. 17:	Les médias par lesquels les entreprises connaissent EDUCAM	p. 34
Fig. 18:	Collaboration actuelle avec EDUCAM	p. 34
Fig. 19:	Collaboration avec EDUCAM dans le passé	p. 34
Fig. 20:	Évaluation des composantes de l'offre EDUCAM	p. 35
Fig. 21:	Intentions de collaborer avec EDUCAM à l'avenir	p. 35
Fig. 22:	Canaux de communication recommandés par les entreprises pour les informer des nouvelles offres	p. 36
Fig. 23:	Décideurs de l'organisation des formations	p. 38
Fig. 24:	Distribution des entreprises selon la proportion de travailleurs formés	p. 38
Fig. 25:	Distribution des entreprises selon la proportion d'ouvriers formés	p. 39
Fig. 26:	Ancienneté et formation par taille d'entreprise (exprimée en nombre de travailleurs)	p. 39
Fig. 27:	Sources d'informations les plus consultées dans le domaine des ressources humaines et de la formation	p. 40
Fig. 28:	Moment de formation par taille d'entreprise	p. 41
Fig. 29:	Freins à la formation par taille d'entreprise	p. 41
Fig. 30:	Distribution des motifs invoqués pour mettre en place des formations	p. 42
Fig. 31:	Classement des formations suivies en 2008 sur base du nombre d'entreprises ayant participé à ces formations	p. 43
Fig. 32:	Répartition des formations selon le niveau de satisfaction	p. 43
Fig. 33:	Les formations techniques recherchées par les entreprises	p. 45
Fig. 34:	Les formations non-techniques recherchées par les entreprises	p. 47
Fig. 35:	Identification des principaux besoins de formations techniques par	p. 49

- secteur d'activité
- Fig. 36: Identification des principaux besoins de formations non-techniques par secteur d'activité p. 51
- Fig. 37: Proportion des entreprises demandeuses de services en rapport avec la formation p. 52