



Confédération des
Grossistes de France

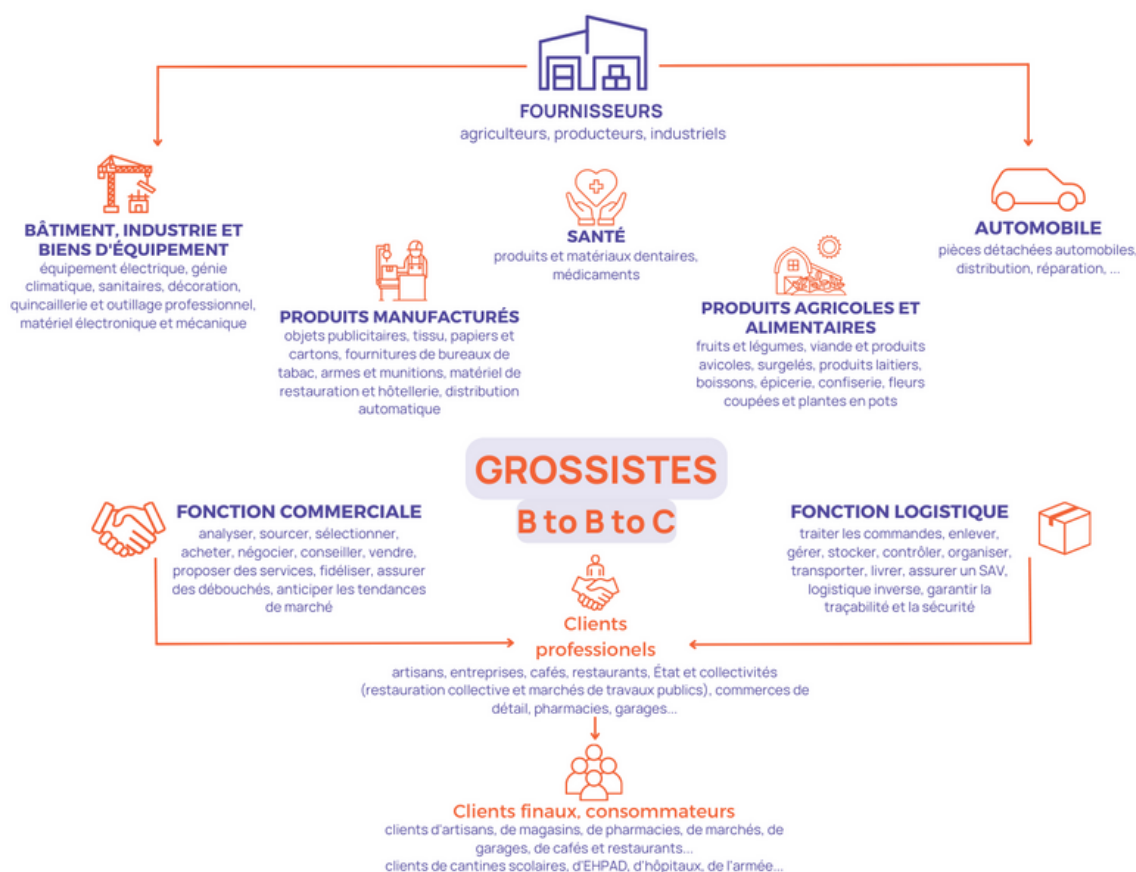
LA FONCTION LOGISTIQUE DES GROSSISTES

ENTREPÔTS, LIVRAISONS ET TRANSPORTS



Qu'est-ce qu'un grossiste ?

Les entreprises du commerce de gros jouent un **rôle pivot dans les différentes filières de l'économie française** (cf. schéma ci-dessous), entre un amont constitué de producteurs et d'industriels auprès desquels les grossistes s'approvisionnent, et un aval composé d'une très large gamme d'acteurs professionnels - les artisans et entreprises du bâtiment, les garages automobiles, les pharmacies, les commerces de détail, les acteurs de la restauration, mais également les collectivités et l'État, notamment pour la restauration collective et pour les marchés de travaux publics...



Il y a en France **150 000 entreprises grossistes**, tous secteurs d'activité confondus. Elles sont composées à hauteur de 95 % de TPE et de PME.

Les entreprises du commerce de gros pèsent dans l'économie française, avec un chiffre d'affaires de plus de 900 milliards d'euros l'année dernière. Toutefois, leurs marges sont faibles nécessitant la recherche permanente d'un effet volume et d'une maîtrise des coûts.

Les entreprises du commerce de gros irriguent l'ensemble du territoire, elles sont au plus près de leurs clients professionnels : leur maillage territorial très fin en fait des acteurs économiques incontournables pour l'activité et l'attractivité des territoires (il n'y aurait pas de commerce de détail ni de restauration collective sans commerce de gros par exemple).

Focus sur l'emploi

Les entreprises du commerce de gros emploient près d'**un million de salariés** en France, **soit 30 % de l'emploi salarié du commerce** sur le territoire. Quelle que soit la filière dans laquelle les grossistes travaillent, la typologie des métiers reste la même avec 40 à 50 % de commerciaux (sédentaires ou itinérants, acheteurs ou vendeurs), 30 à 40 % de fonctions logistiques (magasinier, préparateur de commandes, chauffeur livreur, responsable d'entrepôts...) et 20 % de fonctions support (comptabilité, administration, marketing...) en fonction du secteur d'activité.

C'est un **secteur dynamique qui recrute** (90 000 recrutements par an) et qui permet aussi à du personnel avec peu de qualifications de trouver un emploi et d'avoir des perspectives d'évolution de carrière, notamment grâce à la formation.

Comme dans tous les secteurs, les entreprises du commerce de gros sont confrontées à des difficultés de recrutement sur des métiers en tension (chauffeurs livreurs, technico-commerciaux, préparateurs de commande) et de fidélisation des salariés.

Quel que soit le secteur d'activité dans lequel les grossistes travaillent, ils ont en commun :

- **Leur fonction économique** : le commerce en BtoB, c'est-à-dire qu'ils achètent à des professionnels et revendent à des professionnels.
- **Leur fonction commerciale** : les grossistes assurent des débouchés à la production, qu'elle soit industrielle, alimentaire et agroalimentaire, en matériels et équipements du second œuvre du bâtiment, produits pharmaceutiques, pièces automobiles, textile, pièces électroniques, électriques et informatiques, en matériel agricole, en matériel de travaux publics, ... La fonction commerciale que jouent les grossistes pour la production française couvre, au-delà du recueil des besoins, de la sélection des produits et des services adaptés au client professionnel, une expertise à travers le conseil technique sur les produits, services et solutions proposés, cela tant vers l'aval (nouveau produits, produits de substitution, conseils d'utilisation et mise en œuvre, mise en culture et en élevage dans la partie alimentaire...) que vers l'amont (information sur le comportement du marché face à une innovation, information sur les tendances de marché, retour sur les produits, ...). Les grossistes sont ainsi de véritables courroies de transmission dans leurs filières respectives. En résulte une double relation commerciale avec des professionnels, tant à l'amont avec leurs fournisseurs qu'à l'aval avec leurs clients.
- **Leur fonction logistique** : les grossistes portent le stock de leurs clients professionnels (30 000 références chez les répartiteurs pharmaceutiques, plusieurs dizaines de milliers chez les grossistes alimentaires, quelques millions de références dans le secteur des pièces détachées automobiles). Compte tenu de la proximité partenariale qu'ils ont avec leurs fournisseurs, ils sont également amenés à porter le stock de ces derniers. Ils exploitent de ce fait des centres logistiques privés au sein de leurs filières respectives. Ils sont ainsi responsables de la chaîne de livraison, particulièrement en termes de sécurité alimentaire et sanitaire, de traçabilité, de sécurité et respect des normes des produits commercialisés, et assurent également la logistique de retour, notamment pour les déchets et les retours d'emballages.

Les grossistes n'approvisionnent pas la grande distribution.

La grande distribution a ses propres circuits d'approvisionnement et centrales d'achat. Toutefois, de façon résiduelle, des grossistes peuvent avoir des relations commerciales avec la grande distribution, par exemple les grossistes en fruits et légumes, sans que cela ne représente une part majoritaire de leur chiffre d'affaires.

Les grossistes ont également leur propre circuit d'approvisionnement, de distribution et leur propres méthodes de travail, essentiellement parce que leur objectif est de sécuriser et de diversifier leur approvisionnement, pour répondre aux demandes quotidiennes de leurs clients professionnels : l'État et les collectivités pour la restauration collective, les commerces de détail, les cafés, hôtels et restaurants, les artisans du bâtiment, les pharmacies, les garages automobiles...

Ils ont développé des relations et partenariats commerciaux sur le long terme avec les producteurs agricoles et les industriels (pour lesquels ils représentent d'ailleurs un débouché majeur, parfois même le seul canal de distribution).

C'est à ce titre que le législateur a reconnu les spécificités des relations commerciales des grossistes, tant avec leur amont qu'avec leur aval, dans le Code de commerce.

Les grossistes n'approvisionnent pas le e-commerce et ne sont pas non plus des e-commerçants.

Les grossistes peuvent utiliser des sites de vente en ligne dans le cadre de leurs relations commerciales avec leur aval, c'est-à-dire pour présenter les produits référencés (leur catalogue) et permettre à leur clients professionnels de passer les commandes.

Ce n'est donc pas du e-commerce en tant que tel, au sens auquel on l'entend communément, c'est-à-dire en BtoC.

Il est important de noter que ces sites sont exclusivement réservés aux professionnels et que les consommateurs finaux n'ont pas accès à ce portail internet. Pour y accéder, il est obligatoire de fournir un numéro SIRET et des justificatifs d'activité professionnelle (Kbis, compte bancaire professionnel, et autres...), cela afin de créer un compte client professionnel et pouvoir ensuite y passer des commandes.

Il n'y a pas de grossistes en ligne, il y a seulement des grossistes qui utilisent des outils en ligne.

Quelle typologie d'entrepôts ?

Compte tenu de leur positionnement multisectoriel, les grossistes exploitent une **grande variété d'entrepôts**, tant en termes de taille que de configuration. Des entrepôts sous température dirigée (froid, surgelé, chaud avec des niveaux d'hygrométrie pour les opérations de murissement ou de séchage etc), des entrepôts plus ou moins sécurisés selon le degré de convoitise des marchandises qui y sont stockées, des entrepôts classés ICPE pour les produits dangereux, des entrepôts plus ou moins automatisés etc.

Dans la mesure où 80 % des clients des grossistes sont situés en zone urbaine ou périurbaine, **leurs entrepôts sont de taille plutôt importante (plus de 10 000 m²) et situés en périphérie urbaine** le plus à proximité des foyers de consommation ; certains entrepôts peuvent toutefois avoir une zone de chalandise régionale ou nationale, tout en étant en mesure de livrer les clients partout en France en J+1.

La **tendance est au développement des entrepôts de grande taille**, ce qui peut s'expliquer de plusieurs manières :

- L'évolution de l'activité, l'élargissement des gammes de produits, le fractionnement des commandes des clients associés à une augmentation des fréquences de livraison.
- Les gains opérationnels liés à la massification : optimisation des coûts, simplification/ optimisation des flux (approvisionnement, entreposage et transport).
- Le rapport entre le coût du transport, le coût du foncier et le coût du stock.

Il reste à savoir si cette tendance pourra se poursuivre au regard des objectifs de zéro artificialisation nette. Force est de constater que les friches industrielles, situées pour certaines aux abords immédiats des agglomérations, constituent néanmoins un gisement pour des implantations logistiques, activités générant peu de nuisances, et dont l'avantage immédiat sera de réduire les distances de transport pour l'approvisionnement des centres-villes.



Les grossistes sont confrontés à trois enjeux majeurs concernant leurs entrepôts :

- **Automatisation, robotisation, réduction de la pénibilité au travail**

Si le processus d'automatisation a été engagé depuis longtemps par les plus grandes entreprises et que des investissements importants sont réalisés en matériels de stockage et de préparation de commande pour réduire la pénibilité au travail des salariés et renforcer l'attractivité des métiers, les PME sont conscientes que l'automatisation permet des optimisations pour rester compétitives. Les plus innovantes anticipent par ailleurs l'essor de l'intelligence artificielle qui va révolutionner tous les secteurs et pourrait générer des gains de productivité importants.

- **Décarbonation et sobriété énergétique**

La décarbonation touche tout autant les fonctions logistiques que les fonctions transport des grossistes. Elle va nécessiter d'importants besoins de formation sur des compétences nouvelles, des investissements permettant une meilleure gestion des énergies (autonomie énergétique, isolation, optimisation des flux axée sur la frugalité énergétique et la réduction des émissions de CO2 - et non plus uniquement sur la réduction des coûts). Elle expose aussi les entreprises à une accélération de l'obsolescence des infrastructures et des équipements (puissance d'alimentation électrique pour véhicules, transition en LED, impossibilité de pose de panneaux solaires, évolutions technologiques des équipements, ...).

Les dernières lois Climat et résilience et Accélération du développement des énergies renouvelables auxquelles s'ajoutent le décret « tertiaire » ont créé un mille feuilles d'obligations, portant notamment sur l'équipement des entrepôts en dispositifs de production d'énergies renouvelables, de réduction de la consommation énergétique ou de végétalisation. Comme rappelé dans la [contribution de la Confédération sur le projet de loi sur les énergies renouvelables](#), ces mesures appellent une pause réglementaire et nécessiteront des accompagnements financiers et des nouveaux modes de financement budgétaires ou extra budgétaires.

- **Risque de requalification des entrepôts**

Le risque de requalification des entrepôts commerciaux en entrepôts industriels, avec une incidence fiscale importante, n'incite pas les entreprises à se mobiliser sur les deux précédents sujets. Il conviendrait de neutraliser les risques de requalification des entrepôts.

Quels modes de transport et de livraison ?

Pour les flux d'approvisionnement, le commerce de gros se situe dans la moyenne nationale avec **plus de 90 % de ses flux par la route** et 10 % par le rail et le rail route. La conteneurisation fluviale reste très marginale.

Pour les grossistes qui achètent essentiellement des produits finis ou prêts à être consommés, le principal potentiel de report modal repose sur le transport combiné rail route.



Pour les flux de livraison/distribution, les clients des grossistes sont approvisionnés selon deux grands modèles. Soit ils se déplacent au comptoir de leur fournisseur grossiste pour y emporter avec leur propre véhicule la marchandise achetée, soit ils se la font livrer en J+1 ou J+2 (cas particulier de J pour J dans la répartition pharmaceutique avec les commandes du matin livrées l'après-midi) par leur grossiste qui effectue lui-même la livraison avec ses véhicules et son personnel, ou la confie à un transporteur.

Dans les commerces de détail alimentaire, il était d'usage de voir le client professionnel venir chercher sa marchandise au comptoir du grossiste : on constate désormais une **tendance au développement de la seconde solution qui présente d'indéniables avantages environnementaux et économiques** (remplacement de multiples véhicules utilitaires légers par des poids lourds jusqu'à 19 ou 26 tonnes récents et exploités de façon industrielle).

On constate également une montée en puissance de la complémentarité du camion et du vélo cargo. On ne saurait dire à ce stade s'il s'agit d'un effet de mode, d'une pratique qui va rapidement atteindre son asymptote critique ou d'une tendance de fond qui va s'inscrire dans la durée. De toute façon, ces nouvelles organisations ne sont pas généralisables pour tous les grossistes ni pour tous les flux, ni dans tous les centres-villes. Il faut se garder de les présenter comme le modèle unique de dépollution ou de décarbonation de nos villes. **Pour les grossistes opérant des tournées avec des livraisons de volumes conséquents, le poids lourd utilisé de bout en bout restera d'autant plus la norme à privilégier qu'il a entamé sa décarbonation** (bio carburants, biogaz et électricité à batteries).

Dans les villes traversées par un fleuve, des initiatives fluvio/route sont lancées et certains grossistes s'y essaient dès lors que leur entrepôt est situé à proximité du fleuve. La disponibilité foncière bord à voie d'eau pour l'exécution d'opérations logistiques reste problématique au regard des usages de loisirs et de la pression foncière en faveur de la construction d'habitats urbains.



C'est parce que le véhicule routier motorisé reste le vecteur essentiel de l'approvisionnement des villes que le **sujet des ZFE-m** est extrêmement prégnant pour les entreprises qui y opèrent, tels les grossistes. Le principal enjeu consiste à trouver un équilibre entre le souhaitable exprimé par le politique et le réalisable par les entreprises.

La Confédération des Grossistes de France est étroitement impliquée dans les travaux du comité de concertation interministériel ZFE-m, a contribué aux récentes missions parlementaires sur les ZFE-m, est un membre fondateur du Comité technique de liaison des acteurs économiques de la logistique urbaine, ainsi que du Conseil national du Commerce qui a produit une contribution sur les ZFE-m.

Décarbonation : les grossistes en ordre de marche

- **L'amélioration de la performance environnementale des entrepôts**

Les entreprises du commerce de gros sont mobilisées pour répondre aux prescriptions environnementales en ce domaine, que ce soit pour la couverture des bâtiments de panneaux photovoltaïques, de systèmes de végétalisation ou pour la réduction de la consommation énergétique des bâtiments tertiaires.

- **La décarbonation des transports routiers**

Les grossistes sont également impliqués dans la feuille de route de la décarbonation des transports routiers dont un des principaux axes de travail est la transition énergétique des véhicules. En outre, certains d'entre eux sont engagés dans des feuilles de route de la décarbonation spécifiques, c'est le cas des répartiteurs pharmaceutiques avec la filière des industries de santé.

- **La logistique urbaine durable**

Les entreprises du commerce de gros sont engagées de manière déterminée et constructive dans la réduction de leurs consommations d'énergie, de leurs émissions de CO₂ et de polluants atmosphériques. Tout l'enjeu est que les pouvoirs publics adoptent une approche pragmatique et concertée avec l'ensemble des acteurs, publics comme privés, et prévoient une mise en œuvre des dispositions dans des calendriers réalistes pour les acteurs économiques. C'est particulièrement vrai pour la mise en place des ZFE-m dans les agglomérations françaises, ou pour l'évolution de la réglementation des aires de livraison. Cela l'est également dans le cadre de l'organisation des Jeux olympiques et paralympiques de 2024 dont les règles de circulation devront garantir la livraison et l'accès aux commerces. Les grossistes coopèrent donc avec les collectivités locales pour contribuer au développement des villes dans le respect de l'environnement.


Des efforts majeurs, dans des délais très courts, sont demandés aux entreprises pour accélérer les transitions écologique et énergétique et atteindre l'objectif de neutralité carbone à l'horizon 2050. Les grossistes sont pleinement mobilisés dans ce sens. Tout l'enjeu est de **laisser un temps suffisant aux entreprises pour opérer les transformations nécessaires, de les accompagner dès lors que les exigences environnementales nécessitent des investissements lourds et de décider de modalités de mise en œuvre qui soient réalistes et pragmatiques.**

LA FONCTION LOGISTIQUE DES GROSSISTES

ENTREPÔTS, LIVRAISONS ET TRANSPORTS

Confédération des Grossistes de France
29-31 rue Saint Augustin
75002 Paris

www.cgf-grossistes.fr 

cgf@cgf-grossistes.fr 

Confédération des Grossistes de France - CGF 