

BUSINESS TO BUSINESS **BTOB** NEWS

JUIN
2022

#45



Le magazine de la Confédération
des Grossistes de France

DOSSIER SPÉCIAL

**Commerce de gros :
les crises successives
renforcent les relations
avec l'amont et l'aval**

CGF
Confédération des
Grossistes de France

SOMMAIRE

P.3 ÉDITO

P.4 QUOI DE NEUF

P.8 DOSSIER SPÉCIAL

Commerce de gros : les crises successives renforcent les relations avec l'amont et l'aval

P.21 SOCIAL

Versement santé : paramètres de calcul pour 2022

P.22 SOCIAL

Avis d'expert : Quelles mesures sociales pour faire face au conflit russo-ukrainien ?

P.25 FORMATION/EMPLOI

AKTO lance sa campagne de promotion de l'Alternance

P.26 ENVIRONNEMENT/TRANSPORT

- Les imperfections du volet « énergie et transport » du plan de résilience
- Programme EVE

P.28 ÉCONOMIE

- EGAlim 2 et maintenant ?
- Marchés publics et flambée des prix

P.30 EN BREF

P.32 EUROPE

Une Europe élargie et/ou plus souveraine ?

P.33 FISCALITÉ

Facturation dématérialisée : le calendrier s'accélère

P.35 LES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES ADHÉRENTES À LA CGF



DIRECTRICE DE LA PUBLICATION :
Isabelle BERNET-DENIN, Directrice générale de la CGF

DIRECTRICE DE LA RÉDACTION :
Fanny POLLET, Responsable du département
Communication de la CGF

RÉDACTION : Équipe CGF, contributeurs
et partenaires

Ce magazine est édité par la CGF,
Confédération des Grossistes de France
(29-31 rue Saint Augustin, 75002 Paris)
www.cgf-grossistes.fr

RÉDACTION DOSSIER DE UNE : Anne DENIS

RÉDACTION AVIS D'EXPERT / SOCIAL :
Me François MILLET (Barthélémy Avocats)

RÉDACTION ARTICLE EUROPE :
André-Luc MOLINIER (MEDEF)

CONCEPTION GRAPHIQUE, RÉALISATION,
ÉDITION ET RÉGIE PUBLICITAIRE : Cithéa.

CRÉDITS PHOTOGRAPHIQUES :
©iStock, ©D.R., ©Robenpics, ©Bercy, @AKTO

IMPRIMERIE : Groupe Morault

TIRAGE : 3 500 EXEMPLAIRES

Imprimé en France DÉPÔT LÉGAL - juin 2022

Économiquement vertueux,
socialement indispensable

Ensemble, relevons le défi

d'une culture prévention pour tous
et à chaque étape de la vie.

- 4 français sur 10 ne vont pas chez le dentiste.
Pourtant, la santé bucco-dentaire est au cœur
de la santé globale ⁽¹⁾
- 160 000 cancers évitables sur un total
de 400 000 diagnostiqués chaque année ⁽²⁾
- 17,5 % des 3 millions de travailleurs non-salariés
en risque d'épuisement professionnel ⁽³⁾

Pour plus d'informations, rendez-vous sur le site :



**branchez-vous
santé**





Un simple changement de lettre ? Plutôt un symbole supplémentaire, avec celui de l'installation dans nos nouveaux locaux, du travail de refondation mené depuis plus de trois ans avec toutes nos fédérations.

« Fiers d'être grossistes ». C'est ainsi que j'avais titré l'un de mes éditos il y a quelques années. J'insistais alors sur la nécessité de mettre en avant notre métier et sa modernité, notre rôle dans l'économie, notre ADN, nos valeurs. Nous y sommes finalement arrivés.

Le travail collectif mené depuis une année avec nos fédérations et plus largement avec notre écosystème, a permis d'aboutir à une nouvelle dénomination plus en phase avec ce que nous sommes, ce que nous représentons, et l'image que nous souhaitons donner :

- une Confédération
- de Grossistes
- qui mailent et irriguent chaque jour la France

À nous tous maintenant de nous approprier ce nouveau nom et de le faire vivre.

Il faudra tout d'abord commencer par nous faire (re)connaître auprès des nouvelles équipes ministérielles. Les crises successives que nous vivons, celle du covid, et celle liée au conflit russo-ukrainien, ont permis une meilleure identification de notre secteur et de ses spécificités. Poursuivons ce travail de reconnaissance.

LA CGI DEVIENT LA CGF, CONFÉDÉRATION DES GROSSISTES DE FRANCE

La confédération a désormais pleinement les moyens de ses ambitions. L'équipe de permanents a été renforcée et nous atteindrons à l'automne « l'organigramme cible » que j'ai longtemps appelé de mes vœux avec la Directrice générale de la CGF Isabelle Bernet-Denin. Les différents départements ont gagné en expertise et en réseau, au bénéfice des fédérations et de leurs entreprises.

La CGF ce sera aussi la consolidation et le développement de nos démarches filière. Qu'il s'agisse de restauration collective, des déchets du bâtiment, de logistique du dernier kilomètre, etc., nous apprécions la force du collectif, avec nos fournisseurs et nos clients professionnels. Le dossier spécial de ce BtoB NEWS sur la crise des matières premières témoigne des relations étroites que nous entretenons avec notre amont et notre aval, et de la solidarité au sein de nos filières. Nous vivons en effet depuis 2021 une série de chocs que nous n'avions jamais connus, une sorte de « tempête » sur les marchés mondiaux. La pénurie des matières premières

et la tension forte sur le fret maritime ont commencé en 2021 avant le conflit en Ukraine. La guerre a ajouté le problème du coût de l'énergie, avec la hausse des prix du gaz, et aggravé la situation existante sur les matières premières agricoles.

Devant la flambée des cours mondiaux alimentaires et de matières premières, le Gouvernement a été à l'écoute avec la publication de deux circulaires ; l'une sur la restauration collective et l'autre sur la possibilité accordée aux acheteurs publics de faire évoluer les contrats en fonction des variations du cours des matières premières. L'enjeu maintenant est l'application effective de ces circulaires par les acheteurs publics dans les régions, départements, collectivités locales et dans les mairies. À suivre donc.



Philippe Barbier
Président de la CGF

CGF

Deux nouvelles collaboratrices au sein de la confédération

L'équipe de la CGF continue de s'agrandir !

Après avoir renforcé son département Transport et Logistique avec l'arrivée de Christian Rose début janvier, la CGF a accueilli deux nouvelles « expertes » ces derniers mois.



Assia Kloul

Assia Kloul a rejoint le département social et formation piloté par Marie Vallon, en qualité de Cheffe de projets attractivité/emploi/formation. Assia dispose d'une solide expérience sur les sujets formation au sein des organisations professionnelles et OPCO. Elle a en charge l'animation de la commission Emploi/Formation de la CGF, la représentation de la CGF sur les différents salons, ainsi que le suivi des actions initiées en matière de promotion et valorisation des métiers. akloul@cgi-cf.com



Nathalie Fussler

Nathalie Fussler, juriste en droit des affaires dotée de plusieurs années d'expériences significatives en organisation professionnelle, va épauler Pierre Perroy au sein du département Juridique et Fiscal qu'elle a rejoint au début du mois. Elle aura plus particulièrement en charge les consultations

juridiques des adhérents, la veille et les notes d'information techniques, ainsi que les sujets fiscaux et l'animation de la commission fiscale. nfussler@cgi-cf.com

CGF



À NOUVELLE CONFÉDÉRATION, NOUVEAUX LOCAUX

La Confédération change de nom, mais pas seulement ! L'équipe de la CGF a rejoint

le 29 avril dernier le 29 - 31 rue Saint Augustin dans le 11^e arrondissement. Il s'agit d'une page qui se tourne pour la CGF qui était installée rue des Pyramides depuis une trentaine d'années.

L'équipe de la CGF accueille désormais ses fédérations et ses partenaires dans cette nouvelle « maison des fédérations » aux locaux modernes et adaptés au travail en équipe.



FORMATION

CGF Campus : Les formations ont du succès !

CGF CAMPUS, l'institut de formation des professionnels du commerce de gros, poursuit la diversification de son offre de formations.

À la suite de la crise sanitaire, les formations CGF Campus ont connu un passage en creux, aujourd'hui les salles se remplissent de nouveau peu à peu. Il a été décidé de proposer toutes les formations en format mixte (présentiel et distanciel). Ce nouveau mode opératoire est plébiscité par les participants notamment les professionnels installés en province.

Concernant les thématiques, celles-ci restent axées sur les spécificités liées au secteur, qu'il s'agisse de droit social (ex : Maîtriser les dispositions de la CCN 30044), d'économie (ex : négociations commerciales) ou encore environnement (ex : RSE et audit énergétique...).

Les formations sont animées par des experts, cabinets d'avocats partenaires ou par les permanents de l'équipe CGF.

+ D'INFOS : www.cgicampus.fr



CGF

Un nouveau nom et un nouveau logo pour la Confédération !

CGF

Confédération des
Grossistes de France



La réforme de la Confédération initiée il y a plus de deux ans par le Président Philippe Barbier (nouvelle offre de services, réforme du barème de cotisations, création d'une charte des relations entre la Confédération et ses fédérations adhérentes, etc.) s'est accompagnée d'une réflexion de fond sur sa communication interne et externe. Dans ce cadre, il a été décidé de changer le nom de la Confédération car celui-ci n'était plus en phase avec son positionnement, et portait à nombre de confusions.

Une démarche collaborative a ainsi été menée avec l'ensemble des fédérations et confiée à l'agence spécialisée NOMEN. Elle a abouti à une nouvelle dénomination et une nouvelle identité de marque visuelle.

Ce nouveau sigle et cette nouvelle charte graphique sont plus en phase avec ce qu'est et ce que souhaite devenir la CGF au sein de son écosystème : la Confédération des grossistes de France.



LE RÉSULTAT, AU-DELÀ DE L'ESTHÉTIQUE INDÉNIABLE ÉVOQUE LE LIEN INDÉFECTIBLE QUI NOUS UNIT À NOS FÉDÉRATIONS ET NOTRE ÉCOSYSTÈME, AINSI QUE LA MODERNITÉ ET LA DYNAMIQUE QUI NOUS ANIMENT.



DE LA PANDÉMIE À LA GUERRE EN UKRAINE

Les grossistes au cœur des tensions commerciales

Les crises actuelles bouleversent la vie des entreprises. Pris en étau entre son amont et son aval, le commerce de gros joue un rôle clé dans l'adaptation des filières à la flambée des prix et aux pénuries. Mais ces chocs sans précédent sont aussi le révélateur des dysfonctionnements de certaines règles de marché.

Plus de deux mois après le début de l'invasion de l'Ukraine par la Russie, les prix du gaz et de l'électricité conservent des niveaux inégalés, tout comme ceux du blé, de l'acier, des plastiques ou des métaux. La flambée des coûts de transport et ceux des matières premières, ainsi que les pénuries multiples, se sont répercutées sur toute la chaîne de valeur, handicapant toutes les entreprises et en paralysant certaines. Pour les grossistes aussi, l'impact a été foudroyant: mi-avril, lors d'un Conseil des fédérations de la CGF, les représentants de celles-ci évoquaient l'impasse dans laquelle se trouvaient leurs adhérents. Des hausses de prix de l'ordre de 60 à plus de 100 % sur certains produits, l'arrêt de certaines usines, faute de matières premières - et en raison du retour de la pandémie en Chine - et un coût du fret maritime devenu « stratosphérique ».

Quand la Russie est votre seul marché

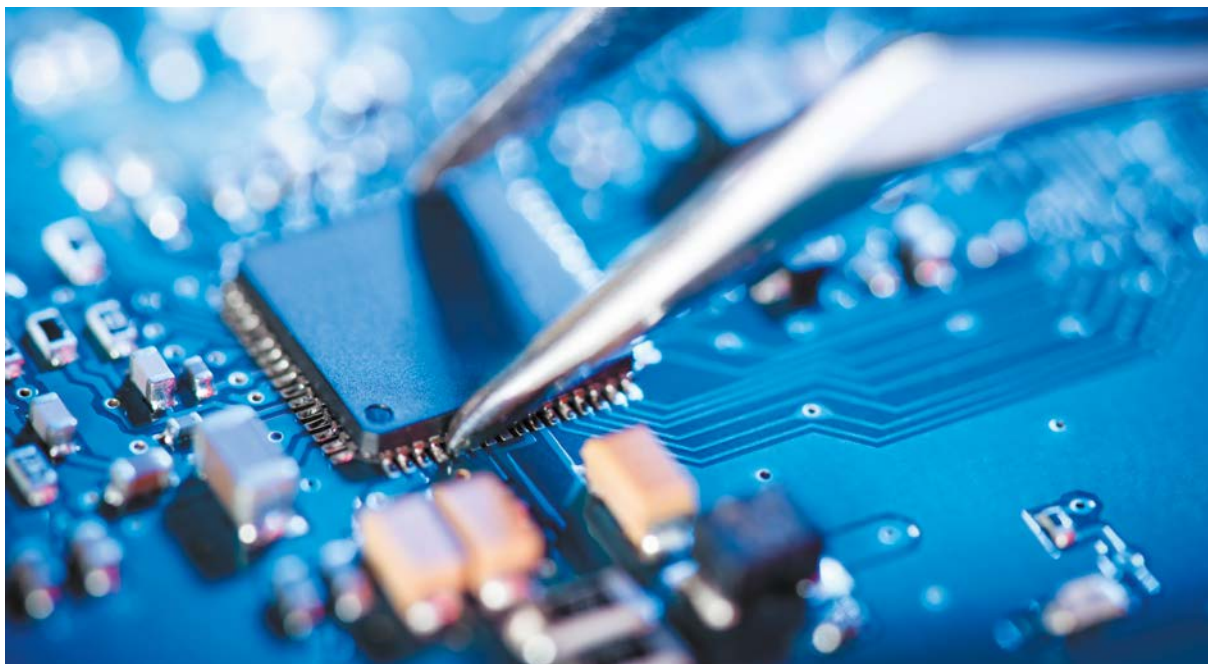
Pour certaines entreprises, le conflit russo-ukrainien a des conséquences plus directes encore. C'est le cas d'Arbat, société créée en 1994 par Vincent Nogrette, et qui distribue des emballages (flacons, pompes, sprays...) quasi exclusivement vers la Russie, via sa filiale basée à Moscou. « Depuis les premières sanctions en 2014, tous nos virements sont contrôlés par les banques mais comme nos produits n'étaient pas, jusqu'ici, sous sanctions, notre activité n'a pas été impactée », explique Vincent Nogrette. Tout a changé depuis le 5^{ème} paquet de sanctions mi-avril, avec l'allongement de la liste des produits interdits à l'export et, surtout, le blocage quasi-systématique, par des banques intermédiaires qui ne veulent prendre aucun risque, de la plupart des virements émanant de Russie: « des centaines de milliers d'euros sont bloqués dans ces banques intermédiaires, et je ne peux rien faire », s'exaspère-t-il. Se refusant à prendre le risque de ne pas pouvoir payer ses fournisseurs, il a stoppé toute nouvelle commande et espère encore sauver son entreprise.



60 À 100%

DE HAUSSES DE PRIX
SUR CERTAINS PRODUITS





La guerre, la reprise post-Covid, la Chine etc....

Si les hausses de prix et les ruptures de stocks se sont aggravées avec la guerre, elles sont apparues dès la sortie de la crise sanitaire en 2021, en raison du fort redémarrage de l'économie mondiale, de la désorganisation sans précédent du fret maritime, et des reconfinements en Chine. Dans la filière volaille, décimée par la grippe aviaire et plombée par la hausse des coûts de l'électricité et des céréales, les prix ont bondi de 30 % à 40 %. Idem dans la viande rouge, confrontée au recul du cheptel bovin, qui surenchérit le prix du steak haché. Toutes les filières de protéines animales sont impactées, mais les envolées de



**+30
À 40%**

**DE HAUSSE DES PRIX
DANS LA FILIÈRE VOLAILLE**

prix les plus spectaculaires sont celles des produits de la mer, et pas seulement en raison de la flambée du gasoil qui pénalise les pêcheurs, souligne Alexia Fromanger, Déléguée générale de FEDALIS (Fédération des Distributeurs alimentaires spécialisés) : « *Le cabillaud, un des poissons les plus consommés, se pêche beaucoup dans les eaux russes. En outre, le poisson est souvent désarçonné en Chine, dont la plupart des usines sont encore fermées* ».

Pour Dominique Père, Président de FEDEPOM qui représente les négociants en pommes de terre, ail, oignons et échalotte (ainsi que les obtenteurs de plants), les conséquences directes de la guerre sont faibles, le marché russe étant fermé depuis 2014, impacts des sanctions obligent, aux exportations de fruits et légumes. Elle a certes aggravé le déficit de moyens de transport, et surtout de chauffeurs, beaucoup d'entre eux, d'origine ukrainienne, étant rentrés défendre leur pays. « *La flambée des coûts du gaz et de l'électricité nous affecte en revanche beaucoup*, dit-il. *Nous en sommes de gros consommateurs car nous stockons nos produits au froid et séchons l'ail (gaz)* ». Il espère que ses adhérents pourront profiter de la prise en charge partielle de la hausse prévue dans le plan gouvernemental de résilience. Autre surcoût, celui des emballages en papiers et cartons, devenus hors de prix, quand ils ne sont pas en rupture. « *Pour nos négociants, contraints par la loi AGECE⁽¹⁾ de bannir les emballages plastiques, qui ont dû investir dans de nouvelles machines, c'est la*

double peine ». D'autant qu'ils ne sont pas en mesure de négocier la répercussion de leurs hausses de charges (de l'ordre de 30 %), ajoute Dominique Père, qui s'inquiète de voir sa profession « *prise en étau* » entre la production (dont il faut à juste titre, en vertu de la loi Egalim, garantir la rémunération) et l'aval, « *sans aucune garantie de pouvoir répercuter tout ou partie des augmentations de charges que l'on subit* ».

Pénuries de composants

La pénurie de produits stratégiques perturbe des pans entiers de l'économie, telle que celle de composants (dont certaines matières premières venaient d'Ukraine), qui bloque la fabrication des pièces automobiles. « *C'est un vrai problème pour notre filière de réparation de voitures* », reconnaît Alain Landec, Président de la Fédération de la Distribution Automobile (FEDA) même si, ajoute-t-il « *nos stocks intermédiaires, régionaux ou nationaux, nous permettent d'amortir le choc* ». Certains composants électroniques sont d'autant plus introuvables que d'autres filières, télécom ou électroménagers, sont prêtes à les payer bien plus cher que les équipementiers et les constructeurs automobiles. Alain Landec reste cependant relativement confiant face au dynamisme du marché de l'occasion (contrairement à l'atonie de celui des voitures neuves, en pleine transition électrique) : l'activité a progressé de 11 % au premier trimestre 2022 par rapport à la même période de l'année dernière.

(1) Loi Anti Gaspillage pour une Économie Circulaire

Des rapports de force remis en question

Rien de tel qu'un contexte aussi explosif pour tester la qualité d'une relation fournisseur-client. Or, c'est dans le cadre des marchés publics que de nombreux grossistes rencontrent les plus grandes difficultés : « certains de mes adhérents se sont engagés l'an dernier sur des marchés de 2 ou 3 ans et se retrouvent aujourd'hui dans l'impossibilité de répercuter les hausses de prix », constate la Déléguée générale de FEDALIS. La restauration collective n'est pas seule en cause. La plupart des fournisseurs des collectivités, dont ceux que nous avons interrogés dans ce dossier, témoignent des mêmes tensions, tous secteurs confondus. Au-delà des deux circulaires publiées dès mars par le Premier ministre, incitant les acheteurs publics à assouplir les contrats, tous demandent une profonde adaptation du code des marchés publics. La loi Egalim, qui impose à la restauration collective de se fournir pour 50 % en produits labels (20 % en bio), est, elle aussi, décriée. Non pour ses objectifs de qualité nutritionnelle salués par tous, mais parce que ses contraintes sont jugées plus irréalistes encore dans les conditions actuelles. « La guerre en Ukraine n'a fait qu'exacerber des problèmes qui étaient déjà présents, martèle Alexia Fromanger. Or, j'ai parfois l'impression qu'on protège trop les consommateurs. Certes, les mentalités évoluent mais le consommateur est ambivalent : il accepte et comprend les hausses de prix quand il fait ses courses, mais rechigne à payer



LA GUERRE EN UKRAINE N'A FAIT QU'EXACERBER DES PROBLÈMES QUI ÉTAIENT DÉJÀ PRÉSENTS



plus d'un euro le repas de son enfant à la cantine. Les collectivités locales sont coincées. Je pense qu'il faut revoir le système, mais aussi mieux communiquer auprès du public sur les bouleversements actuels ». Depuis des mois, toute la filière agroalimentaire alerte, d'une même voix, les Pouvoirs Publics sur le sujet, pour une revalorisation des budgets en conséquence.

Un appel à l'union sacrée que l'on retrouve dans d'autres domaines industriels : le Comident, qui regroupe les fabricants et les distributeurs de produits dentaires, a ainsi appelé, début juin, « toute la filière à la solidarité » pour permettre « la répercussion, même partielle », de hausses de prix jamais vues auparavant. L'organisation professionnelle évoque un accroissement de 35 % pour les

matières premières importées et de 93 % pour le pétrole, et même « des augmentations de coûts de transport allant jusqu'à 10 000 % dans certains cas ! ». Intenable alors que, souligne le Comident, ses adhérents doivent déjà s'adapter au nouveau règlement européen sur les dispositifs médicaux.

Les négociations commerciales entre acteurs privés se sont, elles aussi, tendues depuis un an, et les rapports de force redeviennent fréquents. Au-delà de l'urgence actuelle et dans la perspective d'un monde économique durablement plus instable, ces relations doivent évoluer, estiment bon nombre de grossistes, ainsi que certains de nos grands témoins. Cette évolution passera sans doute, entre autres, par la réactivation de la théorie de l'imprévision, un dispositif tout droit sorti des années 70.

De ces crises inédites, pourraient donc surgir, finalement, quelques réformes structurelles positives.



JUSQU'À
10 000%

D'AUGMENTATION DES COÛTS DE TRANSPORT
DANS CERTAINS CAS POUR LE MATÉRIEL DENTAIRE

DÉCRYPTAGE

« Le monde renoue avec une logique d'affrontements de blocs »

Pour le spécialiste des marchés mondiaux de matières premières, nous sommes entrés dans une ère d'énergies fossiles chères.

Quelle est votre analyse de la situation économique actuelle et comment la voyez-vous évoluer ?

La période que nous vivons est marquée par deux chocs majeurs : le Covid d'une part, pire pandémie que le monde ait connue depuis un siècle, et la guerre en Ukraine d'autre part. La crise sur les marchés de matières premières a démarré dès 2021 avec un rebond de l'économie mondiale bien plus fort que nul ne l'avait imaginé, dopé par l'ampleur des plans de soutien mis en place aux États-Unis, en Chine, puis en Europe. Il s'est traduit par une nette hausse de la demande à un moment où l'offre était - et reste encore - limitée par l'impact du Covid, notamment en Chine.



Philippe Chalmin,
Professeur à l'Université
Paris-Dauphine¹

C'est ainsi que dès la mi-2021, nous avons été confrontés à une double crise logistique et énergétique, à la flambée des prix des matières premières industrielles et aux prémices d'une crise agricole. La guerre en Ukraine a rajouté à ce contexte une dimension géopolitique; elle a aussi lourdement creusé la crise gazière et énergétique, et provoqué une crise agricole majeure, à laquelle s'ajoutent des incidents climatiques; elle a enfin aggravé, via les vagues de sanctions successives, la situation de plusieurs marchés sur lesquels la Russie et l'Ukraine jouaient un rôle important, comme les métaux et l'acier. Voire même les palettes en bois, dont j'ai découvert qu'une partie significative était fabriquée en Ukraine.

Comment tout cela peut-il évoluer ? En 2020 et 2021, on a vu défilé sur les plateaux de télévision des médecins qui nous expliquaient la pandémie en se trompant souvent; aujourd'hui ce sont les généraux en retraite qui nous prédisent les suites de la guerre. En réalité, nul ne sait comment le conflit va se terminer et quels seront les équilibres à ce moment. Personnellement, je ne me risque à faire des prévisions qu'en ouvrant les parapluies sanitaires, climatiques et géopolitiques, ce dernier dépassant d'ailleurs la Russie pour intégrer la Chine. Le monde actuel se fracture sous nos yeux entre démocraties et despotismes, et renoue avec une logique d'affrontements de blocs.

Prenez-vous au sérieux la menace d'une stagflation ?

Oui, je dirais même que nous sommes déjà techniquement dans une situation de stagflation: l'économie de nombreux pays est à l'arrêt avec, au premier trimestre, une croissance nulle en France, négative aux États-Unis et probablement négative en Chine à l'heure actuelle. Parallèlement à cette quasi stagnation, on assiste à une inflation croissante, même si elle a tendance à plafonner. Les banques centrales commencent d'ailleurs à verser un peu d'eau froide. Le renforcement du dollar par rapport à l'euro constitue une inquiétude supplémentaire en Europe, puisqu'il renchérit les prix mondiaux exprimés en dollars.

À quoi peut-on s'attendre concernant les prix de l'énergie ?

Tout dépend de ce qui va se passer au lendemain de la guerre. Le groupe russe Gazprom va-t-il jouer le prix du gaz à la baisse pour récupérer des parts de marché ? Il ne faut pas écarter ce scénario même s'il reste marginal.

Nous allons plutôt, selon moi, vers une période assez longue de prix élevés du pétrole et plus encore du gaz. Même lorsqu'ils se consolideront, il est probable que ces prix restent, en Europe, trois à quatre fois supérieurs

à leur niveau des années 2010. Idem concernant le coût de l'électricité et des carburants. Nous entrons dans une ère d'énergies fossiles chères.

Une situation gérable, de mon point de vue, même si elle sera plus difficile à supporter pour les pays qui, comme la France, ont été davantage cigales que fourmis. J'y vois malgré tout quelques conséquences positives, non seulement parce que ces hausses de prix du pétrole et du gaz vont favoriser la transition énergétique, mais aussi parce qu'elles remettent en cause une certaine idéologisation de cette transition, fondée à la base uniquement sur les énergies renouvelables, sans nucléaire et sans gaz de schistes, avec le fond du panier assuré par le gaz russe. En somme, c'est le modèle allemand qui est désavoué par la situation actuelle.

Un tel contexte conforte, selon moi, le nucléaire comme énergie d'avenir et le gaz comme énergie de transition. Il encourage aussi le développement d'énergies renouvelables comme la biomasse et de techniques de stockage et de transport de l'électricité, comme l'hydrogène.

De la même façon, je pense que la crise que nous vivons remet en cause la vision très idéologique de la transition agricole telle qu'elle a été conçue au départ.

À ce sujet, le conflit russo-ukrainien et les phénomènes de sécheresse qui se multiplient, menacent-ils la sécurité alimentaire ?

Nous ne sommes pas encore face à une véritable catastrophe climatique. Tout dépendra du climat cet été aux États-Unis: si leurs cultures de maïs et de soja (dont ils sont respectivement le premier et le deuxième producteur mondial) connaissent un déficit hydrique, les conséquences peuvent être très graves. Nous sommes aujourd'hui sur le fil du rasoir: le moindre accident climatique supplémentaire peut être dramatique.

Au-delà du climat, l'interrogation majeure concerne les intentions de la Chine qui, en triplant ses importations de céréales, a été le principal facteur de la hausse des cours en 2021. De quelle ampleur seront ses achats agricoles et alimentaires cette année? Nul ne le sait.

Les entreprises doivent-elles s'inquiéter d'une poursuite de la flambée des prix des matières premières industrielles ?

De nombreux produits ne peuvent plus sortir de Russie à cause des sanctions, notamment maritimes. L'usine Azovstal de Marioupol en Ukraine, tombée aux mains des Russes, était l'un des gros fournisseurs de produits sidérurgiques pour l'Europe. Pour vous donner un ordre de grandeur des tensions actuelles sur les prix, l'acier laminé à chaud coûtait 900 dollars la tonne avant la guerre; son prix a bondi à 1 400 dollars, avant de se stabiliser aujourd'hui autour de 1 200 dollars.

Je pense cependant que le temps des hausses à tout crin est passé. Certains tassements de prix sont à prévoir du fait de la hausse du dollar, qui se rapproche de la parité avec l'euro. On sait en effet que lorsque le dollar monte, le prix des matières premières baisse et vice versa.

Le rapport CycloOpe, 36^{ème} édition

Philippe Chalmin est également le Président fondateur de l'Institut CycloOpe, principal institut de recherche européen sur les marchés des matières premières, qui publie ce mois-ci la 36^{ème} édition de son rapport, ouvrage collectif sur l'économie et les marchés mondiaux. Son sous-titre, « Le Monde d'hier » en référence au dernier livre de Stefan Zweig rédigé en 1941, donne le ton de ce rapport, qui intègre largement dans son analyse l'agression de l'Ukraine par la Russie le 24 février dernier. Une guerre qui, au-delà des atrocités et des destructions dont on ne mesure pas encore toute l'ampleur, « marque une rupture fondamentale dans la géopolitique mondiale déjà bien ébranlée par deux années de pandémie ». L'ouvrage décrypte les crises logistique, énergétique, agricole et industrielle générées par la pandémie et par la forte reprise économique en 2021, puis amplifiées par la guerre, y voyant non « un banal supercycle » mais un vrai changement de paradigme. « Avec un peu de nostalgie, conclut Philippe Chalmin dans la première partie du rapport, à l'image en d'autres temps de Stefan Zweig, nous abandonnons « Le Monde d'hier », celui d'une mondialisation heureuse ou, au moins, de son illusion. »



3 questions à Alexis Giret, Directeur du Comité national routier

Avez-vous pu mesurer, à date, l'impact de la guerre russo-ukrainienne sur le transport routier de marchandises (TRM) ?

Le CNR se focalise sur les conditions et coûts d'exploitation du transport routier de marchandises. En France, le carburant pèse jusqu'à 30 % des coûts d'exploitation d'un poids lourd aux conditions économiques actuelles. En janvier 2022, avant le déclenchement de la guerre en Ukraine, les cours du pétrole et du gaz étaient déjà tendanciellement très élevés : + 58 % sur un an pour le pétrole et + 312 % (fois 4,1) pour le gaz. Au déclenchement de la guerre, en 12 jours, le Brent (pétrole) a pris encore + 35 % et le PEG (gaz) + 67 %.

Conséquence sur les carburants achetés en France : le prix du gazole professionnel TRM a augmenté de + 43 % entre décembre 2021 et mars 2022, de + 64 % sur un an, celui du GNV a augmenté de + 10 % sur trois mois, de + 134 % sur 12 mois (fois 2,3). Les autorisations d'encours sur les achats de carburants ont donc été atteints avant la fin de période usuelle.



Alexis Giret,
Directeur du Comité
National Routier

→ www.cnr.fr

Pouvez-vous entrer dans le détail des mesures prises par le CNR pour accompagner les entreprises du TRM dans la gestion de la crise ?

L'urgence pour les transporteurs est de facturer au plus vite pour maîtriser le cash-flow. Bien sûr, ils souhaitent le faire avec un pied de facture intégrant les variations les plus récentes. Donc, à compter des indicateurs gazole datés d'avril 2022, le CNR avance leur publication au plus tard à l'avant dernier jour du mois courant à 0 heure (hors dimanche et jours fériés), soit une mise en ligne la veille : le 28 pour avril 2022.

Cette mise en ligne avancée permet d'accélérer l'édition, et donc le règlement des factures de prestation de transport comportant un pied de facture carburant.

Les transporteurs qui le souhaitent disposent par ailleurs d'un relevé des prix du gazole hebdomadaire (à la pompe) et bimensuel (à la cuve) sur le site internet du CNR.

Mais c'est surtout le gouvernement qui a aidé les transporteurs en mettant en place une aide directe au véhicule, par exemple 1 300 € pour un tracteur routier ou 600 € pour un porteur, et en prenant à sa charge 15 c€/L htva sur le prix du gazole (21,66 c€/kg htva sur le prix du GNV). Le gouvernement a également décrété que les pieds de facture de TRM devaient prendre en compte un prix du carburant non abattu. Les indicateurs carburants publiés par le CNR doivent réglementairement tenir compte des prix non abattus.

Si on ajoute notamment à l'énergie la revalorisation des salaires minima conventionnels, quelle serait en moyenne l'évolution des coûts du TRM sur 2022 vs 2021 ?

Les accords sociaux de branche signés en février 2022 conduisent à une hausse du salaire et charges d'un conducteur de presque + 10 % à échéance de l'ensemble des mesures (juillet). Les indemnités de déplacements ont quant à elles été revalorisées de + 3 % le 1^{er} mars. Tous les postes de coûts connaissent également une inflation, à savoir, pour les véhicules + 1,1 % sur un an (valeur unitaire, soit environ + 2,5 % si on tient compte du taux de renouvellement de 16 %) ; la maintenance (qui contient le prix de l'Adblue qui a doublé en un an) + 5,8 % ; les frais généraux + 5 % en raison d'une forte composante salariale ; les assurances + 2,2 % ; les péages + 2,1 % pour la classe 4, etc. Notre projection, le coût d'exploitation hors gazole d'un ensemble articulé en régional s'apprécie de + 5,3 % entre décembre 2021 et juillet 2022. Avec le gazole, on dépasse les + 16 %. Sur un an (juillet 2021 - juillet 2022), on prévoit pour le même matériel + 5,6 % hors gazole et + 18,5 % avec gazole.

Une étude détaillée est disponible sur www.cnr.fr

Le point de vue de notre amont

Retrouvez la totalité des interviews sur le site Internet de la CGF
www.cgf-grossistes.fr

Quel est l'impact de la reprise économique post-covid (si reprise il y a eu) et celui de la guerre russo-ukrainienne sur votre secteur d'activité ?

L'industrie mécanique a été pénalisée par la crise sanitaire avec une baisse globale d'activité de 11 % mais a bien rebondi en 2021 en renouant avec son niveau de chiffre d'affaires de 2019, à 133,8 milliards d'euros, dont 40 % à l'export. Seuls nos adhérents, les sous-traitants des secteurs automobile et aérien ne bénéficient pas pleinement de cette reprise : les premiers souffrent du basculement à marche forcée de l'industrie automobile vers les véhicules électriques (qui ne contiennent en moyenne que 120 pièces mécaniques, contre 400 dans un véhicule à moteur thermique) et de la division par deux du nombre de voitures construites en France depuis 2019 ; et les seconds souffrent des conséquences de la pandémie sur l'industrie aéronautique, qui n'attend pas de reprise de la construction de gros-porteurs intercontinentaux avant 2024 ou 2025 (alors qu'on note une embellie pour les petits avions).

À ces deux exceptions près, les carnets de commande sont pleins. Mais les tensions sur les approvisionnements et la forte hausse des prix de l'énergie, apparues dès le dernier



Philippe Contet,
 Directeur général de
 la Fédération des Industries
 Mécaniques (FIM)



→ www.fim.net



CERTAINES ENTREPRISES NE PEUVENT PLUS HONORER LEURS COMMANDES, FAUTE D'INTRANTS



trimestre 2021 et aggravées par la guerre en 2022, ont de fortes conséquences sur nos entreprises, dont plusieurs ne peuvent plus honorer leurs commandes.

À cela s'ajoute le fait que la Russie était un gros client de certains de nos industriels.

Aujourd'hui, nos adhérents font face à une double difficulté : répercuter les hausses de prix, mais aussi gérer des délais de fournitures de matières premières très imprécis, qui varient parfois de plusieurs mois et aboutissent à des pénalités de retard ! Il est en outre impossible de maintenir un atelier ouvert sans pièces à usiner.

Quelles sont les matières premières les plus concernées par les pénuries et les hausses de prix et comment y faire face ?

Le plus grave pour nous, ce sont les tensions extrêmes sur l'acier. L'arrêt des importations en provenance de Russie, de Biélorussie et d'Ukraine (15 à 20 % des importations européennes) a déséquilibré le marché et n'est qu'en partie compensé par des produits venant de Turquie, d'Inde, d'Afrique du Nord et un peu des États-Unis. En outre, la sidérurgie européenne est confrontée à une remise en marche laborieuse des hauts fourneaux qu'elle a fermés pendant la pandémie. Elle est aussi privée du minerai de fer russe et ukrainien.

Résultat : sur les 12 derniers mois, le prix de l'acier a bondi de 62 %, celui des tôles en bobine à chaud de 150 %, celui des chromes de 187 %.

La FIM⁽¹⁾ s'est mobilisée pour demander une levée temporaire des mesures de sauvegarde (taxe de 25 % sur tout acier extra-européen hors quota), décidées en 2018 par la Commission européenne pour protéger l'Union d'un éventuel afflux d'acier chinois après les surtaxes imposées par l'administration Trump.

Comment voyez-vous la répercussion des hausses de prix dans la chaîne de valeur ?

Tout dépend des marchés clients. Lorsque nous ne sommes pas dans un rapport de force à la David contre Goliath, il est possible de renégocier les contrats. Nous parvenons ainsi à répercuter une partie des hausses de prix matières à nos clients du BTP, de l'énergie ou de l'agroalimentaire. Certains contrats en tiennent compte, d'autres pas, ou pas clairement. Impossible en revanche de négocier quoi que ce soit avec le secteur automobile. Non seulement les constructeurs ne veulent pas entendre parler de hausses, mais ils nous demandent des baisses.

Nous nous félicitons en revanche que le gouvernement ait imposé à tous les acheteurs publics de prendre en compte les hausses de prix et de ne pas appliquer les pénalités de retard en cas de pénurie d'intrants.

(1) La FIM regroupe les fournisseurs de tous biens d'équipement de production, ceux de composants et sous-ensembles intégrés, la sous-traitance (usinage, formage, emboutissage, traitement de surface, forges et fonderie), ainsi que les arts de la table et l'outillage



TOUS LES COÛTS INDUSTRIELS AUGMENTENT



Quel est l'impact de la reprise post-covid et de la guerre russo-ukrainienne sur votre activité ?

Pour comprendre la situation, il faut à la fois regarder dans le rétroviseur et devant nous. Au début de la pandémie, certaines usines, y compris de semi-conducteurs, ont dû s'arrêter et il a manqué quelques mois de production. Fin 2020, tous nos projets interrompus ont redémarré très fort, générant rapidement de grosses difficultés d'approvisionnements, d'autant que nos industries étaient plutôt bien réglées, sans surcapacités de production. Nous avons espéré que la situation se normalise mais nous voici en juin 2022, avec les mêmes problèmes.

Aujourd'hui, en termes de pénuries, la situation ne se détériore ni ne s'améliore : nous avons atteint un plateau, avec des fluctuations selon les produits. Les carnets de commandes sont pleins, mais le business n'a jamais été aussi difficile, notamment pour trouver des fournisseurs de substitution. Quant à la flambée des prix, dont ceux de l'énergie, les entreprises la subissent de plein fouet et ont dû passer des hausses cette année.

Quelles sont les matériaux les plus touchés ?

Les métaux conducteurs comme l'aluminium et le cuivre, les aciers (dont une partie venait de Russie), les gaz rares, les plastiques en tous genres etc. Certaines usines de polymères mises à l'arrêt en 2020, ont peiné à redémarrer car elles avaient été conçues pour ne jamais s'arrêter ! Le prix des plastiques, dérivés du pétrole, a quasi doublé depuis 2019. En fait, tous les coûts industriels augmentent.



Comment se répercutent les hausses de prix dans la chaîne de valeur ? Quelles sont vos possibilités d'action ?

Les tensions sont fortes, surtout dans le cas des contrats signés avant la flambée des prix. On voit resurgir les rapports de force et tout dépend alors de la qualité des relations fournisseurs-clients. Cela dit, la crise du Covid a rendu les chefs d'entreprise plus vigilants et les a incités à prévoir des clauses de revoyure des prix. En revanche, la force majeure est délicate à invoquer, d'autant qu'elle peut l'être en amont comme en aval...

À court terme, le contexte inflationniste étant le même pour tous, il n'y a pas d'autre choix que de répercuter les hausses jusqu'en bout de chaîne. À plus long terme, c'est aussi l'occasion de constater certaines limites de la globalisation extrême en raison, notamment, de l'envolée des coûts de transport, de la dépendance envers d'autres pays et, surtout, de l'ultra spécialisation qu'elle a entraînée.



Laurent Tardif,
Président de la Fédération
des Industries électriques,
électroniques et de
communication (FIEEC)



→ www.fieec.fr



CES CRISES REDONNENT À NOTRE ALIMENTATION UNE IMPORTANCE PRÉPONDERANTE



Dominique Chargé,
Président de la Coopération agricole



→ www.lacooperationagricole.coop



La sortie de crise du Covid et la guerre en Ukraine ont un impact très lourd sur le monde agroalimentaire. Comment l'analysez-vous ?

Nous vivons une période charnière. Depuis 40 ans, nous nous appuyons sur quelques fondamentaux : un monde stable, dans lequel des matières premières abondantes circulent de façon fluide dans toutes les zones du monde, avec un impact carbone peu pris en compte et dans une logique de prix agricoles et alimentaires bas. Ces certitudes ont été balayées en deux ans par la crise du Covid et la guerre.

Depuis la fin de la guerre froide, le monde est en effet de moins en moins stable, comme le prouve l'invasion de l'Ukraine. L'abondance des matières premières (liée à la mécanisation et aux intrants de synthèse, aujourd'hui remis en cause), redevient incertaine avec le changement climatique et les crises géopolitiques. Enfin, nous sommes au bout de la stratégie low-cost car tous les gains de productivité et de compétitivité de l'agriculture depuis 40 ans ont été rendus au consommateur.

Ces deux crises - la pandémie et la guerre - ont donc au moins le mérite de redonner à notre alimentation et à notre souveraineté alimentaire une importance prépondérante.

Nous sommes face à un changement de modèle de production, avec une logique de décarbonation et des modifications de pratiques agricoles qui vont renchérir les coûts de production.

Quels sont les produits les plus touchés par les hausses de prix ?

Le cours mondial du blé reste au-dessus des 400 dollars la tonne, l'engrais azoté fluctue entre 800 et 1 000 euros, soit 3 à 4 fois plus qu'en temps normal. Le prix du gaz a triplé depuis un an, ceux des plastiques et cartons

ont augmenté de 50 à 100 %. Ces hausses sans précédent se déclinent sur la nutrition animale : le prix du porc s'est apprécié de 20 %, celui de la volaille de 25 à 30 % et la production bovine d'au moins 15 %. En outre, se faire livrer par conteneur de Pékin ou de Shanghai prend désormais 120 jours, contre 20 à 30 avant la crise... Toute la chaîne alimentaire est perturbée par ces déséquilibres.

Comment ces hausses se répercutent-elles en aval ?

Grâce à la loi Egalim, les agriculteurs sont rémunérés via des indicateurs prenant en compte leurs coûts de production. Les hausses sont donc répercutées quasi mécaniquement dans les coûts des IAA.

En aval, c'est plus conflictuel. Si les relations avec la restauration commerciale se sont améliorées, elles sont beaucoup plus difficiles avec la restauration collective. En ce qui nous concerne, nous ne constatons pas encore les effets de la circulaire incitant les collectivités à répercuter les hausses. Le problème est du ressort des Pouvoirs Publics, qui doivent aller au bout de la logique Egalim.

Quant aux grandes enseignes de la grande distribution, leur attitude est inacceptable. Elles feraient mieux de faire de la pédagogie auprès des consommateurs au lieu de crier à la spéculation, prouvant ainsi leur ignorance du marché des céréales. Je suis d'ailleurs favorable à la création de stocks stratégiques à l'échelle européenne lorsque le marché sera redevenu fluide.

PLUS DE
400 \$
LA TONNE DE BLÉ SUR LE COURS MONDIAL



RÉINVESTIR DANS LA RESTAURATION COLLECTIVE EST UN ENJEU POLITIQUE DE SOUVERAINETÉ ALIMENTAIRE



Quelles sont les conséquences de la reprise post-covid et de la guerre en Ukraine sur votre activité ?

Nos adhérents, fabricants de produits alimentaires spécifiques destinés à la restauration hors domicile, naviguent à vue. Ils sont confrontés à des hausses sans précédent des cours de l'énergie, des matières premières agricoles (volailles, œufs, huiles, intrants) et industrielles (carton, aluminium, etc). Pour la première fois, certains ont dû dénoncer des marchés, malgré le risque de pénalités. C'est avec le secteur de la restauration collective qu'on rencontre les tensions les plus aiguës en raison du code des marchés publics. Mais ces difficultés se répercutent forcément sur l'autre moitié de notre marché que constitue (en volume) la restauration commerciale, pourtant beaucoup plus souple dans la gestion de ses stocks et la composition de ses menus.

Quelles sont vos possibilités d'action ?

Nos clients sont essentiellement des grossistes-distributeurs qui vendent nos produits à la RHD. Contrairement à l'univers très dur de la GMS, nous entretenons avec eux un dialogue permanent. Le GECO Food Service travaille main dans la main avec la CGF, la FNSEA, la coopération agricole, etc. Dès juillet 2021, nous avons alerté les pouvoirs publics du risque de tensions post-Covid sur nos marchés. En fin d'année dernière, nous avons de nouveau tiré la sonnette d'alarme sur les risques en restauration collective induits par la flambée des prix auprès de Bercy, du ministère de l'Agriculture et des organisations représentantes



des collectivités territoriales. Après l'invasion de l'Ukraine, les tensions se sont accrues. Nos démarches ont débouché sur la circulaire du Premier Ministre du 23 mars. Si celle-ci ne s'adresse qu'aux acheteurs de l'État, elle incite également les acheteurs territoriaux à s'en inspirer. En outre, nous avons obtenu la création d'un comité de crise/Groupe de travail économique, au sein du CNRC, intégrant les acteurs amont et aval, qui va travailler sur des indicateurs permettant de faire évoluer les prix alimentaires, et sur des outils de souplesse juridique pour les marchés publics.

Cela suffira-t-il à répercuter les hausses de prix sur la chaîne de valeur ?

Non. Tout cela ne sera pas suffisant si on n'augmente pas les budgets d'achats alimentaires de la restauration collective. Je rappelle qu'un repas complet dans une cantine de lycée n'excède pas 1,80 euros d'achats ! Nous dénonçons la faiblesse des budgets depuis des années, notamment leur inadéquation aux ambitions de qualité pourtant louables de la loi Egalim.

À ces difficultés structurelles s'ajoute l'impasse conjoncturelle actuelle. Il faut réinvestir de toute urgence dans les budgets des cuisines des écoles, hôpitaux, maisons de retraite et prisons,

pour leur permettre de continuer à s'approvisionner via les filières françaises. Les entreprises agroalimentaires achètent 70 % de la production agricole du pays et permettent la fourniture de 10 milliards de repas annuels hors domicile. C'est une question politique de souveraineté alimentaire dont le gouvernement doit s'emparer.

(1) L'association GECO Food Service regroupe des entreprises fournisseurs des marchés de la Consommation Hors Domicile (CHD)



Frédérique Lehoux,
Directrice générale
du GECO Food Service



→ www.gecofoodservice.com

Le point de vue de notre aval

Retrouvez la totalité des interviews sur le site Internet de la CGF
www.cgf-grossistes.fr



NOTRE PRINCIPAL SOUCI, C'EST LA PÉNURIE DE PERSONNEL



Quel est l'impact de la reprise économique post-covid et de la guerre russo-ukrainienne sur votre activité ?

La sortie de la crise sanitaire nous offre de très belles perspectives de reprise qui - jusqu'à présent en tout cas - ne se démentent pas. Certains restaurateurs parisiens font état d'un niveau d'activité, pendant les vacances de Pâques, jamais atteint jusqu'alors.

Le Covid 19 a été meurtrier pour les Humains, mais beaucoup moins pour nos entreprises. Jamais le nombre de défaillances n'a été aussi faible qu'en 2020 et 2021, grâce au « quoi qu'il en coûte ».



Hervé Becam,
vice-Président de l'Union
des Métiers et des Industries
de l'hôtellerie (UMIH)



En revanche, une partie de ce que nous appelons - sans connotation péjorative - la « restauration ouvrière » (destinée à ceux qui doivent manger à proximité de leur lieu de travail) me semble, à terme, condamnée. Et ce, en raison, essentiellement, de la généralisation du télétravail. Les 50 000 clients potentiels de La Défense se sont ainsi, pour la plupart, évaporés. Des sinistres sont à prévoir sur ce segment spécifique.

Quant à la guerre, on ne peut pas dire qu'elle pèse sur l'activité de nos adhérents hôteliers et restaurateurs. L'absence des touristes russes n'a guère d'impact, même sur leurs destinations favorites: la station de ski de Courchevel a connu une excellente saison et les perspectives actuelles de fréquentation estivale sur la Côte d'Azur sont très bonnes. Nous voyons en effet revenir en masse les touristes européens, américains et sud-américains. Quant à l'absence des Russes et des Chinois, elle est en outre compensée par les Français, du moins en termes de fréquentation.

En fait, notre principal souci, c'est la pénurie de personnel : il nous manque 250 000 salariés, soit un quart de l'effectif du secteur ! De nombreux établissements sont contraints de réduire leurs plages horaires d'ouverture.

Comment s'adapte la profession face à la flambée des prix ?

Nous sommes évidemment affectés par la hausse de prix de l'énergie et des matières premières, qui va inévitablement se traduire par une hausse des tarifs en hôtellerie et en restauration. Certains de nos adhérents l'ont

d'ailleurs anticipée. Ils ont d'autant moins le choix, que nous venons de conclure un accord avec les partenaires sociaux qui prévoit, depuis le 1^{er} avril dernier, une augmentation de 16 % de la grille des salaires. Ajoutons à ce constat le début des remboursements de PGE de bon nombre d'établissements. Tous ne sont donc pas tirés d'affaires.

Comment, dans ce contexte, évoluent les relations avec vos fournisseurs, notamment grossistes. Comment vous accompagnent-ils ?

Nous acceptons les hausses de prix que nous demandent nos fournisseurs, à condition que nous puissions les anticiper. À dire vrai, il est impossible de faire autrement puisque les volumes négociés sont peu importants, que les contrats annuels sont rarissimes et que la tendance est aux circuits courts. Je rappelle que 90 % de nos adhérents emploient moins de 10 salariés.

Comment voyez-vous la répercussion de hausses de prix sur votre clientèle ?

Il faut s'attendre à des augmentations de l'ordre de 10 %. Nous n'avons pas encore beaucoup de visibilité en ce qui concerne le niveau d'acceptabilité de notre clientèle face à ces hausses de prix. Tout dépendra de la préservation de son pouvoir d'achat. Nous n'excluons pas une baisse future d'activité, mais aujourd'hui, il n'en est rien.



L'INVASION DE L'UKRAINE, DÉTENTRICE DE FONDERIES MAJEURES, A DÉSTABILISÉ UN PEU PLUS LE MARCHÉ DE L'ACIER



Quel est l'impact de la reprise post-Covid et de la guerre russo-ukrainienne sur le bâtiment ?

Lors de la pandémie, le bâtiment a été l'un des premiers secteurs à reprendre son activité. Après un recul de 15 % de son chiffre d'affaires global en 2020, le secteur a presque récupéré son niveau d'activité de 2019 à 150 milliards d'euros, et l'activité est aujourd'hui soutenue.

Dès le quatrième trimestre 2020, face à la reprise mondiale, nous avons été confrontés aux pénuries d'acier, de métaux rares, de peintures et de bois français (pillé par les États-Unis et la Chine). Puis à des hausses de prix de 50 à 200 % sur tous les matériaux et enfin à la crise de l'énergie au début de l'hiver 2021. Tout ceci a pesé sur nos marges nettes (moins de 3,5 % en moyenne).



Olivier Salleron,
Président de la Fédération
Française du Bâtiment (FFB)



→ www.ffbatiment.fr

L'invasion de l'Ukraine, détentrice de fonderies majeures, a déstabilisé un peu plus le marché de l'acier, nous a privés des métaux rares russes, et a accentué la flambée du prix de l'énergie, impactant tous les chantiers en cours, même les petits. Et la politique chinoise face à la résurgence de la Covid-19 a de nouveau perturbé le jeu sur nombre d'autres produits.

Comment s'adapte la profession et comment évoluent ses relations avec ses fournisseurs, notamment grossistes ?

Nous en avons appelé à la solidarité de la filière de la construction en demandant un lissage des surcoûts. Le ministre de l'Économie nous a aidés par la circulaire du 30 mars 2022 qui impose l'indexation des marchés publics, le gel par les collectivités locales des pénalités de retard et la réactivation de la théorie de l'imprévision, y compris pour les marchés privés.

Pour aider nos adhérents dans leurs négociations avec l'amont et l'aval, la FFB a publié pour ses adhérents un mémento qui explicite les facteurs impactant le prix de vente, ainsi que nos index de revalorisation. L'objectif est de montrer que nous recherchons des prix justes et non des effets d'aubaine.

Des effets d'aubaine, nous en avons en revanche constaté chez certains de nos fournisseurs, les principaux distributeurs et quelques-uns des plus grands fabricants de matériaux que l'on a d'ailleurs retrouvés dans leurs excellents résultats financiers. La FFB s'emploie à corriger ces dérives en rencontrant au plus haut niveau les groupes concernés et leurs fédérations, parfois même au niveau européen. Grâce au dialogue, nous avons pu



obtenir, de la part de certains d'entre eux, le blocage de prix sur un mois ou leur lissage dans la durée. Mais les échanges doivent se poursuivre.

Comment se passe la répercussion des hausses de prix en aval ?

Sachant que 80 % des marchés sont fermes et définitifs, il est clair que même après les avoir renégociées, la totalité des hausses ne pourra être répercutée. Je dois dire que l'amont de la filière n'a pas pris toute sa part.

Avec nos clients finaux, nous avons réussi à mener à bien bon nombre de médiations, y compris avec les plus grands promoteurs français. Mais lorsqu'ils ne veulent pas jouer le jeu, les chantiers sont, soit dégradés, soit ne démarrent pas; ou alors l'entreprise de bâtiment meurt en cours de route.

Aujourd'hui, le climat s'est amélioré. La théorie de l'imprévision est certes délicate mais avec les conseils de la FFB, l'éventuelle intervention d'un médiateur et le travail efficace de la cellule de crise du BTP pilotée par le Médiateur des entreprises Pierre Pelouzet, elle s'avère indispensable à la survie de notre tissu d'entreprises. La revalorisation de tous les marchés publics, de droit dans le code de la commande publique et, indispensable en marchés privés, dans le cadre de la solidarité de filière devrait permettre aux entreprises de passer le cap de cette période si difficile pour les trésoreries de nos entreprises.



AVEC LA CGF, NOUS ALERTONS DEPUIS DES MOIS SUR LA SITUATION DE NOTRE SECTEUR



Dans quelle mesure l'après-Covid et la guerre russo-ukrainienne impactent-elles votre activité ?

Avec le Covid, nos adhérents sont entrés dans une crise dont ils ne sont pas encore sortis. Le réseau Restau'Co⁽¹⁾ représente la restauration collective autogérée ou en gestion directe, soit 60 % du secteur. Aujourd'hui, plus encore que les hausses de prix, ce sont les pénuries qui désorganisent notre activité. Nous craignons que ce chaos ne s'amplifie, alors que beaucoup de nos adhérents sont perturbés par le recul de la fréquentation, qu'il s'agisse des restaurants d'entreprise affectés par le télétravail ou des cantines, désertées par les élèves les plus âgés.

Quelles sont les capacités d'adaptation de la profession ?

Nous tentons au jour le jour de remplacer les produits manquants par d'autres. Quant aux hausses de prix, elles sont difficiles à gérer lorsque les établissements sont soumis au code des marchés publics, car elles sont supérieures

à ce que prévoient les clauses de révision des prix. Sans parler des contrats à prix fixes en vigueur, par exemple, pour les produits d'épicerie. Grâce à la circulaire du 23 mars dernier, il est désormais possible d'invoquer la théorie de l'imprévision, qui consiste à rémunérer le fournisseur au prix prévu, puis à lui verser une indemnité après justification de sa perte. Un dispositif utile mais complexe à utiliser.

Cette circulaire est essentielle, mais insuffisante car elle appelle les acheteurs publics à répercuter les hausses de prix de leurs fournisseurs, sans leur en donner les moyens. Dans les écoles ou les hôpitaux, les responsables des achats n'ont d'autre choix que de passer les hausses, sans savoir s'ils obtiendront une rallonge budgétaire. Beaucoup auront consommé leur budget annuel en septembre ou octobre. Et ce, bien qu'ils aient renoncé, pour économiser, à acheter des produits bio ou sous label prévus dans la loi Egalim.

La loi Egalim nous impose en effet une montée en gamme mais n'a pas été accompagnée du volet financier que nous demandions. Ce qui était déjà difficile en temps normal devient aujourd'hui impossible.

Les relations avec vos fournisseurs, notamment grossistes, ont-elles évolué ? Comment vous accompagnent-ils dans cette période ?

Avec la CGF, nous alertons ensemble, depuis des mois, sur la situation de notre secteur, conscients que les hausses fragilisent en premier lieu les producteurs, ateliers de transformation et grossistes, pourtant indispensables au fonctionnement de la restauration collective.

Les grossistes assurent 80 % de nos approvisionnements. Il existe entre eux et nous une solidarité et un partenariat qui se sont renforcés pendant la crise sanitaire et nous



permettent de tenir dans ce contexte inédit. Ils partagent des informations, fournissent des indicateurs qui nous éclairent sur la raison des hausses et permettent de les anticiper, voire de calmer les soupçons sur d'éventuels effets d'aubaine. Ces précieux échanges doivent se poursuivre.

Comment répercutez-vous les hausses de prix ?

Certaines collectivités ont augmenté leur budget restauration, d'autres ont revu la tarification pour les familles, d'autres enfin ne veulent rien entendre. Cette situation extrême nous fait réfléchir à notre rôle, qui consiste à servir des repas aux plus fragiles, mais au juste prix : ni trop haut, ni trop bas. Je regrette que le levier de la tarification sociale soit trop peu utilisé dans les établissements scolaires : 75 % des écoles des communes de moins de 3000 habitants ne l'ont pas mise en place !

(1) Restau'co est composé de 13 associations professionnelles et de collectivités : collèges, CROUS, EHPAD, hôpitaux, armée etc.



Marie-Cécile Rollin,
Directrice du réseau
RESTAU'CO



→ www.restauco.fr

DÉCRYPTAGE

« Je crois à la résilience de l'économie française »



Guy Levy-Rueff,

Directeur de la conjoncture et des prévisions à la Banque de France



Dans quelle mesure la guerre russo-ukrainienne affecte-t-elle la reprise économique en France et en Europe ?

Après le rebond de l'économie française en 2021, l'agression de la Russie contre l'Ukraine a créé un choc nouveau qui impacte la croissance à la baisse et l'inflation à la hausse de façon significative. On en mesure déjà les conséquences : la guerre n'est pas la seule cause de la croissance nulle du PIB en France au premier trimestre 2022, mais elle a beaucoup pesé sur le mois de mars. De même, l'inflation trouve une partie de sa source avant le conflit mais s'y alimente largement. Nous pensons aujourd'hui que nous ne sommes plus dans la situation du début de l'année, ce qui

nous conduit à anticiper un PIB moins élevé et une inflation plus haute que dans le scénario conventionnel de nos projections de mars dernier (3,7 % d'inflation et 3,4 % de croissance en 2022).

Comment jugez-vous la capacité d'adaptation de l'économie française et de ses entreprises ?

Même si les répercussions de la guerre sont sérieuses et mondiales, je crois à la résilience de l'économie française. Dans notre dernière enquête de conjoncture publiée début mai, nous tablons sur une croissance de l'ordre de 0,2 % au deuxième trimestre, donc un peu meilleure qu'au premier trimestre. Avec l'action de l'État, les entreprises et les ménages disposent, en moyenne, des ressources nécessaires pour s'adapter. L'industrie est certes plus impactée que les services. Elle est doublement pénalisée, par la guerre en Ukraine d'une part, et par les reconfinements en Chine d'autre part. Ces deux chocs externes se conjuguent et s'additionnent. Mais elle devrait s'adapter dynamiquement même si cela demande un peu de temps.

L'hypothèse d'une situation de stagflation vous semble-t-elle crédible ?

Nous ne croyons pas à un scénario de stagflation car nous tablons toujours sur le maintien d'une certaine croissance. Il est vrai que nous avons été surpris par l'ampleur de

l'inflation, qui va nous conduire à réviser nos prévisions en termes de niveau et de durée des hausses de prix. Mais nous estimons que le scénario central actuel n'est pas celui d'une spirale inflationniste. Même si certains prix industriels peuvent rester élevés, ils devraient se stabiliser à un certain moment, en tout cas hors énergie.

Quelles sont les possibilités d'action de la puissance publique, notamment en termes de politique monétaire ?

Les banques centrales feront ce qu'il faut pour reconverger vers le niveau d'inflation qu'elles considèrent comme acceptable, soit 2 % en ce qui concerne la BCE. L'inflation est certes trop forte mais rappelons qu'il est normal et même souhaitable qu'elle soit supérieure à ses niveaux de 2017-2019, période durant laquelle on a parfois craint la déflation. L'objectif est de revenir à la situation 2002-2007 dans la zone euro. Grâce à un rééquilibrage naturel et à l'action des banques centrales, le scénario le plus probable est que l'inflation baisse en 2023 pour tendre en 2024 vers notre objectif de 2 %, quand les chocs actuels se seront estompés.





EN PRATIQUE

Versement santé : paramètres de calcul pour 2022

Tout employeur doit faire bénéficier ses salariés d'une couverture complémentaire santé collective et obligatoire conforme à un socle minimal

Les salariés titulaires d'un CDD ou d'un contrat de mission dont la durée de la couverture « frais de santé » collective et obligatoire est inférieure à 3 mois bénéficient toutefois d'une dispense de droit, à condition de justifier être couverts par une couverture santé individuelle « responsable ».

Les salariés qui font jouer ce cas de dispense ont droit au versement santé (ou « chèque santé »).

En pratique, le mécanisme prend la forme d'une aide versée par l'employeur aux salariés concernés, destinée au financement par les

intéressés de leur couverture santé individuelle « responsable ».

La formule de calcul du montant du versement santé est : montant de référence \times 105 % pour un salarié en CDI (ou \times 125 % pour un salarié en CDD ou en contrat de mission).

Les montants de référence du versement santé pour l'année 2022, sont portés à 19,30 € (au lieu de 17,84 € en 2021) ou, pour les salariés relevant du régime local d'Alsace-Moselle, à 6,44 € (au lieu de 5,95 € en 2021).



CONVENTIONS COLLECTIVES

CCN des commerces de gros (3044)

Négociations en cours :

- Salaires minima

Accord signé et en cours d'extension :

- L'accord du 12 janvier 2022 revalorisant les salaires minima de 3,2 % sur toute la grille au 1^{er} janvier 2022 a été signé par la CFDT.

CCN de l'Import-Export (3100)

Accords signés et en cours d'extension :

- L'avenant du 28 mars 2022 sur la modification de l'article 28 de la CCN portant sur la prime d'ancienneté pour les employés a été signé par tous les syndicats sauf la CFE CGC.
- L'accord du 28 mars 2022 relatif au don de jours de repos à certains salariés a été signé par tous les syndicats sauf la CGT.
- L'accord du 16 mai 2022 relatifs aux salaires minima applicables à compter du 1^{er} août 2022 a été signé par la CFDT, l'UNSA, la CFTC et la CFE CGC.

CCN de la distribution des papiers cartons

Négociations en cours :

- Égalité hommes/femmes
- Point sur les éléments chiffrés relatifs à la négociation sur la Pro A (point sur les éléments chiffrés de l'enquête branche).

Accords signés et en cours d'extension :

- L'accord du 17 janvier 2022 revalorisant les minima conventionnels et la prime de panier de nuit au 1^{er} février 2022 et prévoyant des jours de congés lors de l'annonce de la survenue d'un cancer ou d'une maladie chronique chez un enfant a été signé par toutes les organisations syndicales.

Accord étendu :

- L'accord du 28 juin 2021 relatif à la mise en place du télétravail dans la branche a été étendu par un arrêté publié au JO du 26 avril 2022.

AVIS D'EXPERT

Quelles mesures sociales pour faire face au conflit russo-ukrainien ?

Le conflit russo-ukrainien a fait ressurgir la problématique récurrente de l'affaiblissement du pouvoir d'achat des ménages avec notamment l'évolution haussière du prix des matières premières. Placée au cœur du débat de la récente élection présidentielle et des législatives à venir, elle pourrait prochainement donner naissance à un projet de loi. En attendant, diverses mesures sociales peuvent d'ores et déjà être mises en place par les entreprises pour faire face aux difficultés induites par le conflit. Et pour celles qui souhaiteraient soutenir les réfugiés Ukrainiens, un dispositif d'embauche simplifié a été déployé.



François Millet
Avocat Associé Barthélémy Avocats

1. Les entreprises qui subiraient une activité ralentie ou arrêtée du fait des conséquences économiques du conflit en Ukraine (hors fermeture volontaire) peuvent naturellement se tourner vers **les dispositifs désormais bien connus de l'activité partielle de droit commun et de longue durée**.

Celles-ci peuvent en effet recourir à l'activité partielle de droit commun pour le motif « toutes autres circonstances exceptionnelles »¹, ouvrant droit à l'indemnisation de droit commun. Le formulaire en ligne a même été mis à jour

afin de permettre de cocher le sous-motif de demande de prise en charge intitulé « conséquences du conflit en Ukraine ».² L'employeur dispose d'un délai de 30 jours à compter du placement des salariés en activité partielle pour adresser sa demande d'autorisation à l'administration. Il doit accompagner sa demande de tout document démontrant qu'il existe un lien, direct ou indirect, entre les conséquences du conflit ukrainien et la baisse d'activité de l'entreprise (par exemple en montrant l'impact sur son activité de la forte augmentation du prix du gaz ou du pétrole).



DIVERSES MESURES SOCIALES PEUVENT D'ORES ET DÉJÀ ÊTRE MISES EN PLACE PAR LES ENTREPRISES POUR FAIRE FACE À DES DIFFICULTÉS INDUITES PAR LE CONFLIT OU, À L'INVERSE, EMBAUCHER DES RÉFUGIÉS.



Par ailleurs, les possibilités de recours à l'activité partielle de longue durée (APLD) sont prolongées pour permettre aux entreprises de faire face aux réductions d'activité engendrées par des difficultés d'exportation ou d'approvisionnement en matières premières. Dans ce cadre, l'entreprise dont l'activité est réduite ou interrompue du fait des conséquences économiques de la guerre en Ukraine est éligible au bénéfice de l'APLD, y compris en cas de fermeture volontaire de son établissement.

Les entreprises déjà couvertes par un accord d'APLD validé, ou un document unilatéral homologué pourront en prolonger la mise en œuvre jusqu'à 12 mois supplémentaires. Ainsi, l'allocation peut être versée dans la limite de 36 mois (au lieu de 24), consécutifs ou non, sur une période de référence de 48 mois consécutifs (au lieu de 36) à compter du premier jour de la première période d'autorisation d'activité partielle accordée par l'autorité administrative.

De plus, les branches et entreprises qui n'ont pas encore mis en place ce dispositif auront la possibilité de le faire jusqu'au 31 décembre 2022, au lieu du 30 juin 2022. Pour rappel, l'APLD permet de conserver les taux majorés.³

Avant de recourir à l'activité partielle, le Ministère du Travail demande toutefois aux entreprises françaises installées en Ukraine et en Russie de privilégier le rapatriement de leurs salariés qui y sont expatriés ou détachés. L'employeur, pour être éligible au bénéfice de l'activité partielle pour ces salariés sous contrats de droit français, doit en effet justifier l'impossibilité de les rapatrier sur d'autres sites en France en raison de la situation géopolitique. En revanche, si le salarié est reclassé dans une unité de travail dans laquelle les salariés sont d'ores et déjà placés en activité partielle, le salarié rapatrié et reclassé peut, à l'instar des autres salariés, être placé en activité partielle, dans le respect de l'interdiction de toute individualisation du placement en activité partielle.

2. Les employeurs mis en difficulté par la hausse des prix de l'énergie et des matières premières ou la perte de débouchés à l'export peuvent demander à leur Urssaf un **décalage de paiement de leurs cotisations sociales patronales pour les prochaines échéances**.

De même, les employeurs qui auraient reçu un plan d'apurement peuvent en demander le report ou la renégociation auprès de leur Urssaf, par exemple en demandant un démarrage différé de leur échéancier.

L'Urssaf joint à son communiqué du 1^{er} avril 2022 un guide afin d'orienter les employeurs souhaitant bénéficier de ces mesures, qui s'effectue en ligne au travers d'un formulaire de demande de décalage de paiement.⁴

S'agissant des travailleurs indépendants, les demandes d'accompagnement intervenant dans les secteurs qui subissent les conséquences de la crise Ukrainienne font l'objet d'une analyse prioritaire de la part des services de l'Urssaf. Ils peuvent également demander la mise en place d'un décalage de paiement et, le cas échéant, interrompre le prélèvement des cotisations courantes ainsi que les prélèvements liés aux plans d'apurement déjà engagés, ou encore solliciter l'action sociale du Conseil de la protection sociale des travailleurs indépendants (CPSTI).

3. Lorsque leur activité n'est pas impactée, les entreprises peuvent en revanche songer à **l'embauche de réfugiés**. À cet effet, le Conseil de l'Union européenne a décidé d'actionner le dispositif exceptionnel dit de « protection temporaire »⁵, mécanisme d'urgence qui peut être déclenché en cas d'afflux massif de personnes et qui vise à fournir une protection immédiate et collective (c'est à dire sans qu'il soit nécessaire d'examiner chaque demande individuellement) à des personnes déplacées qui ne sont pas en mesure de retourner dans leur pays d'origine. L'objectif est de permettre

aux personnes déplacées de bénéficier dans toute l'Union Européenne de droits harmonisés, notamment le séjour, l'accès au marché du travail et au logement, l'assistance médicale et l'accès des enfants à l'éducation.

Dans ce cadre, le titre temporaire de séjour accordé à ceux qui bénéficient de la protection temporaire, d'une durée de six mois, renouvelable, ouvrira directement droit à l'exercice d'une activité professionnelle, sans avoir à se procurer d'autorisation de travail.⁶ L'employeur doit néanmoins transmettre une copie du titre à la Préfecture, deux jours ouvrables avant le début du contrat de travail. En l'absence de réponse de l'administration dans ce délai, la formalité est réputée accomplie et le réfugié Ukrainien peut commencer à travailler. Une plateforme « Je m'engage pour l'Ukraine »⁷, lancée le 8 mars 2022, contient une rubrique destinée aux employeurs, afin de leur permettre d'être accompagnés par Pôle emploi.

¹ Prévu à l'article R. 5122-1, 5^e du code du travail.

² Indemnité de 60 % pour le salarié et allocation de 36 % pour l'employeur.

³ Indemnité de 70 % pour le salarié et allocation de 60 % pour l'employeur.

⁴ <https://www.urssaf.fr/portail/home/actualites/plan-de-resilience-economique-et.html>

⁵ Prévu par la directive du 20 juillet 2001.

⁶ Une instruction du 5 mars 2022 détaille les conditions et modalités de ce dispositif.

⁷ <https://www.lesentreprises-sengagent.gouv.fr/action/je-souhaite-accueillir-des-personnes-deplacees-au-sein-de-mon-entreprise>.

Télétravail et Organisation hybride

Baromètre Malakoff Humanis - Février 2022



D'après les résultats du baromètre Télétravail et Organisations hybrides 2022*, 38% des salariés télétravaillaient en fin d'année 2021 dont 50% de manière contractualisée.

Un télétravail mieux intégré par l'entreprise

61% des télétravailleurs disposent d'un aménagement spécifique à domicile.

48% envisagent un télétravail longue distance, en France ou à l'étranger.

Une limitation des risques

60% des dirigeants estiment que le travail hybride permet de diminuer l'absentéisme.

64% d'entre eux considèrent que l'hybridation permet de fidéliser les talents.

Une hybridation du travail à organiser

43% des managers estiment que le télétravail a complexifié leur posture.

36% ont revu leurs pratiques managériales.

80% des dirigeants estiment que les entreprises ne sont pas assez adaptées.

L'ENTREPRISE HYBRIDE OUI, MAIS À QUELLES CONDITIONS ?

Pourquoi en parler ?

Formations managériales, maintien du lien social, santé et sécurité au travail sont autant de leviers à actionner pour repenser l'organisation des entreprises à l'heure du travail hybride.

Les démarches de services Malakoff Humanis

- > Diagnostic santé au travail, engagement et vulnérabilités,
- > Diagnostic absentéisme,
- > Ateliers et webinaires de prévention pour les salariés,
- > Webinaires dédiés aux managers,
- > Formations santé et sécurité au travail,
- > Aides de l'accompagnement social...

Source : Télétravail et Organisation hybride - Baromètre Malakoff Humanis - Février 2022

AKTO

#icicestmaplace

AKTO lance sa campagne de promotion de l'Alternance

La branche des commerces de gros a construit, avec l'OPCO AKTO, les supports d'une campagne de communication, lancée mi-avril, destinée à faire connaître ses métiers et inciter les jeunes à se former en alternance.

Pour augmenter la visibilité de la branche, deux vidéos de 20 secondes (présentation des métiers de Chauffeur-Livreur et Commercial itinérant) à partager sur les réseaux sociaux (Tiktok, Snapchat, Instagram, Facebook et Twitch), des bannières, des affiches, et 11 fiches métiers en format print et numérique sont diffusées sur les sites d'information-orientation tels que le CIDJ, l'Onisep, les Missions locales ou distribuées lors des salons de l'alternance.

Avec 85 000 recrutements en 2020, les entreprises du commerce de gros s'inscrivent dans une démarche volontaire de formation-qualification, particulièrement sur les métiers de la commercialisation et de la logistique qui connaissent d'importantes tensions de recrutement.

LE COMMERCE DE GROS, C'EST :

- **11 000** Contrats d'apprentissage
- **1 200** Contrats de professionnalisation
- **+37 %** Contrats d'alternance entre 2020 et 2021

11 fiches métiers mises à jour :

- Chauffeur(euse) livreur(euse),
- Manager d'équipe commerciale itinérante,
- Chargé(e) qualité produits, sécurité et environnement,
- Préparateur de commandes,
- Chargé(e) de marketing digital,
- Gestionnaire des stocks,
- Manager d'équipe commerciale sédentaire,
- Responsable d'unité commerciale
- Spécialiste pricing (tarification),
- Vendeur(euse) conseil à distance,
- Vendeur(euse) conseil en espace vente.



LA PREMIÈRE CAMPAGNE DE COMMUNICATION, DIFFUSÉE EN OCTOBRE 2021, AVAIT ÉTÉ VISIONNÉE 8 MILLIONS DE FOIS PAR LES ENTREPRISES ET 27 MILLIONS DE FOIS PAR DES JEUNES ET LEUR FAMILLE !



Lien vers le site AKTA - fiches métiers :

<https://www.akto.fr/campagne-alternance/commerce-de-gros/>



TRANSPORT

Les imperfections du volet « énergie et transport » du plan de résilience

Le plan de résilience adopté par le gouvernement dans le cadre du conflit russo ukrainien comporte un volet énergie et transport dont la mesure emblématique est la remise de 15 cts€ hors TVA par litre de carburant accordée aux entreprises et aux particuliers sur les achats de carburants faits entre le 1^{er} avril et le 31 juillet.

Cette mesure n'appelle pas de remarques particulières. En revanche, les choses se compliquent avec deux dispositions destinées à soutenir plus particulièrement les entreprises de transport routier mais qui s'avèrent préjudiciables aux intérêts des grossistes, négociants et distributeurs réunis sous la bannière de la CGF.

La première mesure consiste à ne pas prendre en compte la remise de 15 cts dans l'application par les transporteurs et leurs donneurs d'ordre du dispositif légal « d'indexation carburant » ; la justification économique et la légalité de cette disposition posent question.

Sur le plan économique, c'est en raison des difficultés rencontrées par les transporteurs routiers pour répercuter dans leurs prix de vente les hausses des prix de l'énergie que cette mesure aurait été prise. Cela mérite d'être nuancé car le rééquilibrage de l'offre et de la demande de transport routier qui s'est amorcé en sortie de crise sanitaire bien avant le début du conflit en Ukraine, associé aux difficultés de recrutement des personnels de conduite, s'est traduit par des hausses des prix de transport qui se sont intensifiées en niveau et en fréquence avec la flambée des prix de l'énergie. La majorité des entreprises des commerces de gros, composées à plus de 80 % de PME/TPE, les ont subies sans capacité de négociation.

Il n'est pas contestable que la situation aussi exceptionnelle que celle que nous traversons justifie la révision des contrats (cf article page 29). En revanche, la décision des pouvoirs

publics de passer par la voie réglementaire afin que les transporteurs routiers conservent le bénéfice de la remise de 15 cts € est dans son principe contestable en raison de sa portée générale et du fait qu'elle repose sur une vision biaisée de la réalité. Elle est aussi inéquitable en ce qu'elle méconnaît les difficultés économiques que traversent aussi les clients des transporteurs et considère que la protection des intérêts de ces derniers l'emporterait sur ceux des autres entreprises jusqu'à prendre le risque de leur être préjudiciable.

Sur le plan juridique, la légalité de cette disposition réglementaire reste posée. Sans entrer dans le détail, on peut se demander si le pouvoir réglementaire avait la compétence pour intervenir comme il l'a fait en s'immisçant dans les contrats de transport régulièrement conclus dont il modifie l'économie.

La seconde disposition est une aide forfaitaire au véhicule (de 300 à 1 300 €) accordée aux entreprises de transport routier pour compte d'autrui et aux entreprises de négoce d'animaux vivants.

La CGF s'est appuyée sur le fait que ce dispositif générerait des distorsions de concurrence et de traitement entre les entreprises des commerces de gros pour demander aux pouvoirs publics d'étendre à leur profit le bénéfice de cette aide forfaitaire au véhicule. Elle a notamment identifié une distorsion de concurrence entre les entreprises des commerces de gros exploitant leur propre flotte de véhicules de transport routier et celles qui ont filialisé leurs transports routiers ou qui achètent des prestations de transport routier.

ENVIRONNEMENT

Programme EVE

3 questions à : Pascal Gerardin, Directeur logistique Ouest Boissons



À l'occasion d'un webinaire sur la réflexion autour de la transition énergétique des flottes, animé par la CGF pour Distriboissons dans le cadre du Programme EVE, Pascal Gerardin, Directeur logistique du grossiste Ouest Boissons revient avec nous sur l'engagement de son entreprise en matière de transition au travers de la Charte Objectif CO2.

Pouvez-vous nous présenter Ouest Boissons en quelques mots ?

Ouest Boissons est un grossiste en boissons adhérent de Distriboissons et implanté dans le grand ouest. Nous disposons de 11 dépôts et d'environ 80 camions. Notre politique RSE a été initiée et portée par notre ancien PDG qui nous a notamment engagés dans la démarche Objectif CO2.

En quoi consiste Objectif CO2 et comment cette démarche s'est articulée dans votre entreprise ?

La Charte Objectif CO2 est un programme de réduction volontaire des émissions de Gaz à Effet de Serre (GES) du transport routier de marchandises. Nous avons rejoint en 2018 cette charte qui permet d'établir un suivi de ses émissions et de mettre en place des actions pour les réduire. Depuis 2021, nous avons par exemple formé 100 % de nos chauffeurs à l'écoconduite et équipé tous nos véhicules en télématique embarquée. Ces deux actions combinées permettent de jauger le comportement routier de nos chauffeurs et les animent à

tendre vers 100 % d'actions cohérentes à l'éco-responsabilité. Cela a ainsi permis d'éviter l'émission de 4 tonnes équivalent CO2 de GES et une économie de 4000 € par an.

Objectif CO2 nous a également permis de modéliser notre passage au B100. Nous avons deux plateformes équipées de cuves et 37 % de nos véhicules utilisent désormais ce biodiesel. Cela représente 160 tonnes économisées de GES depuis 2021.

Quels sont les engagements pour rentrer dans cette Charte ?

L'entrée dans la Charte est soumise à la validation d'un plan d'action établie avec l'aide d'un chargé de mission dédié (pris en charge par le Programme EVE). Une fois dans la Charte, il y a un suivi annuel des émissions et de la mise en place des actions. En ce qui nous concerne, on a la chance d'avoir la quasi-totalité de nos camions équipés en télématique, ce qui permet une traçabilité plus aisée.

www.eve-transport-logistique.fr

1 426

ENTREPRISES ONT SIGNÉ
LA CHARTE OBJECTIF CO2

150 000

VÉHICULES SONT ENGAGÉS DANS
LE DISPOSITIF OBJECTIF CO2

100

SOLUTIONS / ACTIONS
POUR DÉCARBONER VOTRE FLOTTE

ALIMENTAIRE

EGAlim 2 et maintenant ?

La loi EGAlim 2 visant à garantir une juste rémunération des agriculteurs est entrée en application dans le cadre des négociations commerciales 2022. Après d'âpres négociations et des complexités certaines dans la mise en œuvre de ces nouvelles dispositions, les contrats ont été signés, en principe, pour le 1^{er} mars... Aux dires des pouvoirs publics, une augmentation des prix d'achat auprès de la production agricole s'est opérée, pour les représentants des producteurs, le bilan est plus mitigé.

Stabilité et sécurité Juridique ?

Moins d'une semaine après cette date butoir, certains acteurs en appelaient déjà à une loi EGAlim 3.

Un mois plus tard, sous l'égide des pouvoirs publics, les fournisseurs de produits agricoles et alimentaires et les enseignes de la grande distribution signaient une charte d'engagement de « réouverture » des conventions sur la base des clauses de renégociation introduites par cette même loi, avec des conditions de déclenchement, plus ou moins adaptables en fonction des cas...

Si la situation actuelle impose de trouver des solutions immédiates pour répondre à l'urgence, il est également essentiel d'avoir une vision de plus long terme afin d'obtenir de la stabilité juridique pour les entreprises. Pour être efficaces, les mécanismes juridiques nécessitent de s'inscrire dans le

temps afin d'être maîtrisés par les opérationnels et produire ainsi les effets escomptés.

Force est de constater que modifier les textes applicables aux relations commerciales tous les 2 ans en moyenne depuis près de 20 ans, ne résout pas les difficultés rencontrées...

Avec pragmatisme, les parlementaires ont prévu une dérogation pour les grossistes, se justifiant par leur positionnement unique BtoB à l'amont et à l'aval, les relations de partenariat avec leurs fournisseurs de produits agricoles et les dizaines de milliers de références de produits détenus.

Si un troisième projet de loi devait être discuté dans les prochains mois pour tenter de modifier à nouveau la législation actuelle, il apparaîtrait alors opportun de ne pas impacter le régime grossiste et apporter ainsi de la stabilité et sécurité juridique à la filière.





Marchés publics et flambée des prix

La commande publique a un poids économique important dans l'activité des grossistes car elle représente 140 milliards d'euros soit 20 % de leur chiffre d'affaires.

 **140**
MILLIARDS € DE CHIFFRE D'AFFAIRES

La pandémie, les confinements, la guerre en Ukraine... impactent lourdement l'ensemble des filières et ses acteurs y compris la commande publique. L'énergie, les matières premières, le transport ou encore le fret maritime, aucun domaine n'est épargné. Le dossier de Une de ce numéro de votre magazine en témoigne.

Cela fait des mois que la CGF interpelle les pouvoirs publics et appelle de ses vœux, une meilleure prise en compte dans les marchés publics en cours et à venir de la situation inflationniste rencontrée.

Deux circulaires prises par le premier ministre ont été publiées en ce sens, l'une dédiée à l'alimentaire, et l'autre plus généraliste. Toutes deux rappellent en particulier l'importance du respect des délais de paiement, de l'obligation de conclure des marchés de denrées alimentaires à prix révisibles et de sa nécessité pour les autres biens, un bon choix d'index (ex: cotations RNM en alimentaire), une périodicité des révisions adaptée en fonction des produits, la proscription des clauses butoirs et clauses de sauvegardes, ou encore l'insertion de clauses de réexamen du marché. Elles donnent des clés pour les marchés en cours afin d'une part, de faciliter la conclusion d'avenants pour circonstances imprévues ayant des conséquences sur les conditions techniques d'exécution des contrats et d'autre part, pour tenter de faciliter la mise en

œuvre du mécanisme de l'imprévision afin que la différence de coûts puisse être prise en compte. Malgré ces avancées débloquant certaines situations, l'utilisation de ces mécanismes reste excessivement lourde et peu adaptée dans leur mise en œuvre.

C'est pourquoi, en parallèle, plusieurs rendez-vous institutionnels ont été organisés et en particulier avec l'Association des départements de France qui reste très à l'écoute, consciente des difficultés rencontrées et de la nécessité de s'emparer du sujet.

S'il est essentiel que les représentants de l'État et des collectivités territoriales relaient les circulaires, appellent à leur application et à la bienveillance des acheteurs vis-à-vis des titulaires de marchés, nous demandons - compte tenu du contexte de hausses généralisées - qu'une présomption de réunion des conditions soit actée dans la commande publique afin de faciliter la mise en œuvre de ces mécanismes.

Ce renversement de la charge de la preuve doit s'accompagner de la mise en place du triptyque budgétaire des marchés publics à savoir, rediriger, revaloriser et indexer, faute de quoi les entreprises se détourneront malgré elle de la commande publique!

C'est l'appel qu'a notamment lancé Philippe Barbier au micro de Pierre Piotrowski de Vilno sur la matinale d'Europe 1 le 19 avril dernier.

INSTITUTIONNEL

La CGF s'adresse au nouveau gouvernement

Dans un communiqué de presse en date du 20 mai, la confédération a souhaité féliciter les nouveaux ministres nommés du gouvernement d'Elisabeth Borne, tout en rappelant les enjeux du commerce du gros, qu'elle continuera à défendre, avec et auprès d'eux.

« Stabilité fiscale et juridique, formation professionnelle et emploi, transition écologique... Autant d'enjeux qui touchent directement le commerce de gros, ce maillon essentiel de l'économie de notre pays et du dynamisme de nos territoires, et pour lesquels nous avons plus que jamais besoin d'un pacte public-privé fort. Nous appelons de nos vœux une dynamique et un dialogue constructifs avec les nouveaux membres du gouvernement. ».

Constatant l'absence d'un ministère dédié aux transports, la CGF espère que cette thématique essentielle sera bien prise en compte au sein du ministère de la Transition écologique et de la cohésion des territoires et plus globalement dans les arbitrages en matière de politiques publiques.

La CGF espère également que les spécificités des PME-TPE seront entendues au sein des différents ministères, le commerce de gros étant composé à 95 % de petites entreprises.



SOCIAL

Une journée pour parler rémunération

La CGF organise le 5 juillet 2022 toute la journée, à Paris, un séminaire dédié aux éléments de rémunération directe et indirecte dans la branche des Commerces de Gros.

À cette occasion les chefs d'entreprise et les DRH de la branche seront invités à réfléchir à des solutions innovantes dans le cadre d'un package de « rémunération » à porter auprès des organisations syndicales de salariés.

FORMATION / EMPLOI

Le commerce de gros fait salon!

Pour favoriser le recrutement, la branche des commerces de gros était présente sur le stand de l'OPCO AKTO lors des salons Jeunes d'Avenirs le 26 avril à Marseille, les 12 et 13 mai à Lille et le 19 mai à Lyon. Des corners dédiés à la branche étaient animés par un conseiller spécialiste du secteur et l'entreprise Tereva (distributeur pour les professionnels en sanitaire, plomberie, génie climatique et électricité) était présente le 19 mai à Lyon pour échanger avec les visiteurs.

Outre l'information sur les métiers et les besoins en recrutement des entreprises, ces salons permettent de rencontrer des jeunes qui recherchent un emploi ou une alternance et pour les entreprises qui recrutent, l'occasion de trouver des profils adaptés à leurs besoins.

Prochains Salon : L'aventure des Métiers - fin novembre à Paris.



TRANSPORT

Les poids lourds électriques ont le vent en poupe

Le faible retour d'expérience sur l'utilisation des véhicules électriques et leurs coûts de fabrication, en cours d'industrialisation, constituent des freins à leur large déploiement commercial. Pour faire décoller la filière du véhicule lourd électrique qui est appelée à être un élément essentiel de la décarbonation du transport routier les pouvoirs publics ont entrepris de l'accompagner. Deux dernières initiatives sont à mentionner.

Après le suramortissement fiscal de 40 % et l'aide à l'acquisition d'un véhicule électrique (bonus écologique) d'un montant maximum de 50 000 €, les pouvoirs publics viennent de lancer via l'ADEME, un appel à projet véhicules électriques lourds doté d'une aide pouvant atteindre 100 000 € pour un véhicule porteur et 150 000 € pour un tracteur routier (non cumulable avec l'aide de 50 000 €) auquel peuvent candidater toutes les entreprises. Un décret du 26 avril 2022 vient par ailleurs de rendre éligibles à l'aide au remplacement d'une motorisation thermique par une motorisation électrique les véhicules lourds de transport de marchandises de plus de 3,5 tonnes. Le montant de l'aide auetrofit est de 40 % du coût de la transformation dans la limite de 50 000 €.

FORMATION / EMPLOI

Prolongation des aides en faveur de l'alternance

Le nouveau ministre du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion, Olivier Dussopt, a annoncé le 24 mai, la prolongation des aides exceptionnelles en faveur de l'alternance a minima jusqu'à la fin de l'année 2022 alors que ces aides étaient censées prendre fin au 30 juin 2022.

Pour rappel, ces aides ont été instaurées en juillet 2020 et prolongées depuis à plusieurs reprises. Elles sont versées à toutes les entreprises quelle que soit leur taille, quel que soit le type de contrat (apprentissage ou professionnalisation) et quel que soit le niveau de diplôme préparé par l'alternant.

Leur montant varie en fonction de l'âge de l'alternant à la signature du contrat : jusqu'à 5 000 € la première année du contrat si l'alternant est mineur lors de la signature du contrat, jusqu'à 8 000 € la première année du contrat si l'alternant est majeur lors de la signature du contrat.

Depuis leur instauration, ces aides ont permis de maintenir et d'accroître la dynamique de l'alternance et de l'apprentissage en particulier, comme en témoignent les 732 000 contrats d'apprentissage signés en 2021⁽¹⁾.

Cette annonce doit maintenant se traduire dans un texte réglementaire.

Une excellente nouvelle pour les entreprises du commerce de gros qui recrutent fortement en l'alternance (cf. article page 25).

(1) <https://dares.travail-emploi.gouv.fr/donnees/le-contrat-dapprentissage>

TRANSPORT

InTerLUD

Préparer la poursuite du programme



Le programme InterLUD - Innovations territoriales et logistiques urbaines durables - dont la CGF est partenaire, a pour objectif de réunir les acteurs économiques et les collectivités en vue de déployer des chartes de logistique urbaine durable sur le territoire national.

À date, 42 établissements publics de coopération intercommunale (EPCI) se sont engagés ou sont en cours d'engagement dans une démarche d'élaboration d'ici à la fin de cette année d'une charte de logistique urbaine durable et ont ouvert avec les acteurs économiques des concertations en vue d'élaborer les plans d'actions.

Il convient désormais de capitaliser sur la méthode utilisée et d'asseoir la dynamique engagée pour déployer dans la durée de nouvelles chartes et accompagner les parties prenantes dans leur mise en œuvre. Tel est l'objet qui sera assigné au programme qui prendra la suite d'InTerLUD à la préparation duquel la CGF est activement mobilisée aux côtés des autres fédérations professionnelles concernées par la logistique urbaine.

Une Europe élargie et/ou plus souveraine ?



L'épidémie de Covid et la guerre en Ukraine ont montré à la fois la force et la nécessité de l'Europe unie mais aussi son attrait. Trois nouveaux pays ont ainsi exprimé leur volonté d'entrer dans l'Union : Ukraine 44 M d'habitants, Moldavie 2,6 M et Géorgie 3,7 M. Ces crises ont aussi mis en lumière sa vulnérabilité ; de l'accès aux masques aux microprocesseurs, des engrais au gaz, l'Europe dépend des autres.

Voici donc les deux débats cruciaux de la fin 2022. Faut-il élargir l'Union européenne notamment à l'Ukraine ? Comment construire une Europe plus forte et plus souveraine ?

Aujourd'hui, cinq pays négocient déjà avec l'Union. Cinq sont candidats officiels : Turquie 84 M d'habitants, Serbie 7 M, Monténégro 0,6 M, Albanie 2,8 M et Macédoine du Nord 2,1 M. Et deux pays candidats potentiels : Bosnie-Herzégovine 3,2 M et Kosovo 1,7 M.



5 PAYS
NÉGOCIENT LEUR
ENTRÉE DANS L'UNION

L'entrée dans l'Union est un long parcours d'une dizaine d'années. Il y a des conditions préalables : être un pays européen (le Maroc avait été refusé en 1985) ; promouvoir les valeurs de liberté, démocratie, égalité, droits de l'homme ; satisfaire aux critères d'adhésion, économiques et politiques avec des institutions garantissant l'état de droit, et la capacité à affronter la concurrence au sein du marché intérieur. Il y a surtout une procédure lourde : une fois obtenue la reconnaissance du statut de pays candidat, à l'unanimité des Vingt-sept, le candidat doit aller au bout de la négociation pour intégrer l'ensemble de l'acquis communautaire : état de droit, marché intérieur, compétitivité, environnement, ressources, agriculture... L'adhésion doit enfin être ratifiée par chacun des Vingt-sept individuellement avec, en France, l'exigence d'un référendum.

Aussi Emmanuel Macron vient-il de proposer, pour concilier l'impatience des nouveaux candidats et les conditions légitimement strictes de l'adhésion, la création d'un statut particulier au sein d'une communauté politique européenne permettant d'associer les potentiels candidats. Second dossier crucial, celui de l'approfondissement de l'Union : pour être plus fort ensemble, plus souverain, il est nécessaire de s'en donner les moyens juridiques et

politiques. Il s'agit de donner de nouvelles compétences à l'Europe, en matière de santé ou de défense. Ou de revoir la règle de d'unanimité qui paralyse certains dossiers, en ayant davantage recours à la majorité qualifiée (pour adopter une décision il suffit de l'accord de quinze pays représentant 65 % de la population) mais pour tout cela il faudrait réviser des traités. Exercice périlleux qui suscite déjà des inquiétudes. Bulgarie, Croatie, République tchèque, Danemark, Estonie, Finlande, Lettonie, Lituanie, Malte, Pologne, Roumanie, Slovaquie et Suède ont déjà fait part de leur opposition tandis que six, en plus de la France, se sont déclarés ouverts à cette idée : Allemagne, Belgique, Espagne, Italie, Luxembourg et Pays-Bas.

Les Vingt-sept ont quelques mois pour tenter de trouver un accord sur ces deux piliers qui conditionnent notre futur. Ce sera difficile mais le reste du monde n'attendra pas les Européens si ceux-ci ne s'affirment pas capables de se donner les moyens de peser ensemble dans la mondialisation.

EN PARTENARIAT AVEC
Mouvement
des Entreprises
de France 

Facturation dématérialisée : le calendrier s'accélère

Plus que 2 ans pour que les 3,8 millions d'entreprises en France soient prêtes pour recevoir les factures sous format dématérialisé !

C'est en effet au 1^{er} juillet 2024 que l'obligation de réception entrera en vigueur pour toutes ces entreprises, et le délai restant ne sera pas superfétatoire... L'enjeu majeur pour l'économie, le paiement des factures ! En cas de difficultés, c'est le paiement interentreprises qui pourraient se

3,8 
MILLIONS D'ENTREPRISES
CONCERNÉES EN FRANCE



retrouver purement et simplement paralysé fragilisant l'ensemble du tissu économique, déjà malmené avec la flambée des prix. Les organisations professionnelles ont un rôle crucial à jouer en termes d'information et d'accompagnement des entreprises pour s'y préparer.

Suite à des demandes répétées, dans le cadre des travaux engagés, la mission facturation a mis en place un groupe de travail dédié à l'accompagnement d'entreprises afin de définir la stratégie la plus opportune et ses modalités. Après plusieurs réunions, certaines organisations, se sont réunies afin d'être en mesure de proposer des outils et un calendrier au GT. Un objectif, le déploiement uniforme de ces outils auprès de toutes les entreprises et des organisations professionnelles avec une approche opérationnelle et pédagogique... objectif ambitieux sans nul doute !



REQUALIFICATION DES ENTREPÔTS

Lors des débats parlementaires sur la loi de finances 2022, Olivier Dussopt, alors Ministre chargé des comptes publics, a pris « l'engagement de poursuivre le travail de clarification et de simplification dans l'intérêt de tous ». Selon les dernières informations, et nous le salvons, la Direction de la législation fiscale travaille sur le sujet dans le cadre de la mise à jour du BOFIP. La CGF regrette néanmoins de ne pas y être associée malgré ses demandes répétées, le sujet étant ô combien épineux pour les entreprises du commerce de gros et nécessitant une réflexion collective afin d'éviter tout écueil.

Les grossistes poursuivent en parallèle les travaux sur deux axes ; d'une part, l'établissement d'une définition des entrepôts de stockage et logistique et, d'autre part, la mise en place d'un ou plusieurs critères à retenir, qui permettraient enfin d'apporter la sécurité et prédictibilité juridique que les entreprises sont en droit d'attendre. Malgré la baisse des impôts de production, le besoin de clarification est toujours présent et la fiscalité toujours plus lourde en cas de requalification.

Des formations pour aller loin

FORMEZ

les futurs professionnels du transport et
de la logistique

Permis, Transport de marchandises, CACES®
Matières dangereuses, Prévention et sécurité ...

RECRUTEZ

Des alternants du CAP au BAC+6

En Transport, Logistique et Supply chain.



les 31 organisations

professionnelles adhérentes à la CGF

- ✓ Association Française des Distributeurs de Papiers et d'Emballages (AFDPE)
- ✓ Association Nationale des Expéditeurs et Exportateurs en Fruits et Légumes (ANEFEFEL)
- ✓ Chambre Syndicale de la Répartition Pharmaceutique (CSRPF)
- ✓ Chambre Syndicale du Commerce de Gros et du Commerce International d'Alsace Lorraine
- ✓ Chambre Syndicale Nationale de Vente et Services Automatiques (NAVSA)
- ✓ Chambre Syndicale Nationale des Fabricants et Distributeurs d'Armes, Munitions, Équipements et Accessoires pour la Chasse et le Tir Sportif (SNAFAM)
- ✓ COMIDENT (produits et matériaux dentaires)
- ✓ DISTRIPRO (Boissons)
- ✓ Fédération de la Distribution Automobile (FEDA)
- ✓ Fédération des Distributeurs Alimentaires Spécialisés (FEDALIS)
- ✓ Fédération des Distributeurs d'Équipements et Solutions électriques, Génie Climatique et Sanitaires (FDME - FNAS)
- ✓ Fédération des Entreprises Industrielles et Commerciales Internationales de la Mécanique et de l'Électronique (FICIME)
- ✓ Fédération des Grossistes en Fleurs Coupées et Plantes en Pots (FGFP)
- ✓ Fédération des Marchés de Gros de France (FMGF)
- ✓ Fédération Française de la Quincaillerie, des Fournitures pour l'Industrie, le Bâtiment et l'Habitat (FFQ)
- ✓ Fédération Française des Professionnels de la Communication par l'Objet (2FPCO)
- ✓ Fédération Française des Syndicats de Courtiers en Marchandises (FFSCM)
- ✓ Fédération nationale des négociants en pomme de terre, ail, oignon, échalote et légumes en gros (FEDEPOM)
- ✓ Fédération Nationale de la Décoration (FND)
- ✓ Fédération Nationale des Syndicats de Commerce en Gros en Produits Avicoles (FENSCOPE)
- ✓ Fédération Nationale du Tissu (FENNTISS)
- ✓ Syndicat de l'Importation et du Commerce de la Réunion (SICR)
- ✓ Syndicat des Entreprises de Distribution de Produits d'Épicerie à Destination des Professionnels (SYNDDEPI)
- ✓ Syndicat des entreprises françaises des viandes (CULTURE VIANDE)
- ✓ Syndicat National des Grossistes en Fournitures Générales pour Bureaux de Tabac (SNGFGBT)
- ✓ Union des Distributeurs Non alimentaires Professionnels (UDINAP)
- ✓ Union Générale des Syndicats de Grossistes du MIN de Rungis (UNIGROS)
- ✓ Union Nationale de Commerce en Gros de Fruits et Légumes (UNCGFL)
- ✓ Union Professionnelle de la Carte Postale (UPCP)
- ✓ Union Professionnelle des Grossistes en Confiserie et Alimentation Fine (UPGCAF)
- ✓ Union Syndicale des Marchands d'Abats en Gros du MIN de Rungis (USMAG)



cgi

campus

L'ORGANISME DE FORMATION
DES PROFESSIONNELS DU NÉGOCE



DÉCOUVREZ LES FORMATIONS CGI CAMPUS PROPOSÉES EN 2022

**Format mixte
(présentiel /distanciel)**

JUIN

- ÉCONOMIE
Mardi 21 juin 2022
9h30 - 13h00
Pratiques anticoncurrentielles

SEPTEMBRE

- SOCIAL
Jeudi 8 septembre 2022
9h30 - 13h00
RGPD : mise en conformité de sa structure et les bons réflexes en cas de contrôle de la CNIL (volet social)
- SOCIAL
Jeudi 15 septembre 2022
9h30 - 17h00
Maîtriser les dispositions de la CCN des commerces de gros n°3044
- ENVIRONNEMENT
Jeudi 29 septembre 2022
9h30 - 13h00
RSE : audit énergétique, bilan CO2...
quelles obligations pour votre entreprise ?

ENVIRONNEMENT

- Jeudi 29 septembre 2022
14h00 - 17h30
RSE : panorama des aides et leviers mobilisables

OCTOBRE

- ÉCONOMIE
Mardi 4 octobre 2022
9h30 - 17h00
Négociations commerciales / volet non alimentaire
- ÉCONOMIE
Mardi 11 octobre 2022
9h30 - 17h00
Négociations commerciales / volet alimentaire