



LE LIVRE DE L'ANNÉE  
2016

 **cgi** LES PROFESSIONNELS  
DU NÉGOCE



# SOMMAIRE

- 3** Édito de Marc Hervouet, Président de la CGI
- 4** Bureau et fédérations adhérentes de la CGI
- 5** Regard sur le traitement juridique du commerce de gros
- 6** Représenter les intérêts et faire valoir les forces des grossistes
- 7** Communiquer et faire connaître les spécificités du commerce de gros
- 8** Rassembler nos forces pour mieux défendre nos intérêts
- 9** Partager les enjeux et diffuser l'information auprès des professionnels
- 10** Former et accompagner les professionnels du négoce
- 11** Se projeter dans l'avenir, analyser le secteur

## ÉDITO LA FRANCE FACE À SON AVENIR



« Il est du rôle de chacun de réagir et d'agir pour que "cela aille mieux", vraiment mieux »

**Marc Hervouet,**  
Président de la CGI

Résumer l'année écoulée est un exercice délicat. Depuis l'automne dernier où nous pensions que « toutes les planètes étaient alignées », le terrorisme aveugle, l'interminable crise économique et sociale, les grèves, les pénuries de carburant, les manifestations et enfin les crises exceptionnelles n'ont épargné personne. Nous avons le sentiment d'une France, endolorie, divisée, au ralenti. Un sentiment d'impuissance un peu, aussi ?

Et pourtant, je crois qu'il est du rôle de chacun de réagir et d'agir pour que cela « aille mieux », vraiment. C'est pourquoi, le thème de notre Assemblée générale 2016 est : « La France face à son avenir : quels projets pour les entreprises ? ». À notre niveau, pour avancer, je suis convaincu qu'il nous faut :

**... de la pédagogie : toujours et encore,** car notre rôle dans la chaîne de valeur, nos métiers, notre poids économique ne sont pas une évidence pour tout le monde. La CGI déploie beaucoup d'énergie pour expliquer nos différences aux pouvoirs publics au niveau national et local, pour démontrer que le commerce de gros est un secteur porteur, qui recrute et où l'innovation est bien présente, auprès des étudiants, des parents, du milieu de l'enseignement. La notoriété progresse grâce aux actions de communication, campagnes de publicité et semaine du B to B qui permettent au grand public d'aller à la rencontre des entreprises et des professionnels.

**... unir nos forces** avec d'autres organisations comme le Medef, avec lequel nous développons une proximité de plus en plus forte, année après année. Au sein du bureau exécutif, mais aussi dans des commissions et groupes de travail thématiques, la CGI apporte une vision pragmatique, fondée sur des témoignages de terrain. Nous avons à cœur de représenter au mieux, au sein de grandes instances patronales, la valeur des PME françaises, leur vision différente et le poids qu'elles représentent en France comme à l'international.

**... livrer des batailles sans faiblir** pour éviter des décisions fiscales, juridiques ou économiques préjudiciables

à nos entreprises. Les menaces sont là, souvent liées à une méconnaissance du terrain et de la réalité de nos activités : la réforme des valeurs locatives foncières, la requalification des locaux professionnels, la complexité pour installer le compte pénibilité, la mise en place de la retenue à la source, la loi de transition énergétique et son article 93 sur les déchets du bâtiment... le rôle de la CGI est d'exercer une vigilance permanente pour défendre les conditions dans lesquelles les 120 000 entreprises du commerce de gros pratiquent leur métier chaque jour.

**... miser sur nos points communs** car 56 fédérations, 1 million de salariés, c'est formidable et compliqué à la fois. Le rôle de la confédération est de trouver le plus « juste » dénominateur commun et de défendre au mieux des positions cohérentes. Les contributions quotidiennes des fédérations sont indispensables à l'efficacité de la CGI et je souhaite souligner combien cette collaboration est précieuse.

**... anticiper et imaginer demain :** nous le faisons tous les jours ! Mais le lieu de mise en cohérence de cette réflexion ce sont les « Rencontres CGI » qui réunissent tous les deux ans plus de 200 professionnels du commerce de gros, enseignants, chercheurs de l'EM Lyon, représentants du ministère de l'Éducation nationale.

Ces convictions sont nos piliers. Reste à avancer avec force, courage et détermination dans un environnement complexe.

Et pour cela, je sais que nous pouvons compter sur les équipes de la CGI que je remercie de leur implication sans faille ; merci aux Présidents de nos commissions si impliqués au quotidien et aux membres du bureau dont la vision stratégique est précieuse. Merci enfin aux fédérations pour leur confiance renouvelée. C'est ce travail d'équipe qui fait de la CGI une organisation singulière, et c'est grâce à vous tous que nous pourrons affronter l'avenir un peu plus sereinement.

# BUREAU ET FÉDÉRATIONS ADHÉRENTES DE LA CGI

## Secteur des biens de consommation alimentaires

- Association Nationale des Expéditeurs et Exportateurs en Fruits et Légumes (ANEEFEL)
- Chambre Syndicale Nationale de Vente et Services Automatiques (NAVSA)
- Conseil National des Industries et Commerces en Gros des Vins, Cidres, Spiritueux, Sirops, Jus de Fruits et Boissons Diverses (CNVS)
- Fédération des Grossistes en Fleurs Coupées (FGFP)
- Fédération Européenne du Commerce et de la Distribution des Produits sous Température Dirigée, Glaces, Surgelés et Réfrigérés (SYNDIGEL)
- Fédération Française des Syndicats de Négociants en Pommes de Terre et Légumes en Gros (FEDEPOM)
- Fédération Nationale de l'Industrie et des Commerces en Gros des Viandes (FNICGV)
- Fédération Nationale des Syndicats de Commerce en Gros en Produits Avicoles (FENSCOPIA)
- Fédération Nationale du Commerce des Produits Laitiers et Avicoles (FNCPLA)
- Fédération des Marchés de Gros de France (FMGF)
- Syndicat des Entreprises de Distribution de Produits d'Épicerie (SYNDEPEI)
- Syndicat National du Commerce Extérieur des Produits Congelés et Surgelés (SNCE)
- Union Nationale de Commerce en Gros de Fruits et Légumes (UNCGFL)
- Union Professionnelle des Grossistes en Confiserie et Alimentation Fine (UPGCAF)
- Union Syndicale des Marchands d'Abats en Gros du M.I.N. de Rungis (USMAG)

## Secteur des biens de consommation non-alimentaires

- Chambre Syndicale de la Répartition Pharmaceutique Française (CSRPF)
- Fédération Française des Entreprises de Gros, Importation, Exportation, en Chaussures, Jouets, Textiles (FCJT)
- Fédération Française des Professionnels de la Communication par l'Objet (2FPCO)



### Janvier 2016 – une partie du Bureau Exécutif

De gauche à droite : 1/ Richard Chery (FGME), 2/ Alain Rosaz (FICIME), 3/ Géraud SPIRE (FNBM) - Vice-Président, 4/ Alain LANDEC (FEDA), 5/ Marc HERVOUET - Président, 6/ Jacques DERONZIER (SYNDIGEL), 7/ Philippe BARBIER (UNCGFL) Vice-Président, 8/ Jacques CHAPEAU - Trésorier

- Syndicat National des Grossistes en Fournitures Générales pour Bureaux de Tabac
- Syndicat National des Papetiers Répartiteurs Spécialisés (PRS)
- Union Professionnelle de la Carte Postale (UPCP)

### Secteur interindustriel

- Association Française des Distributeurs de Papier et d'Emballage (AFDPE)
- Chambre Syndicale Nationale des Fabricants et Distributeurs d'Armes, Munitions, Équipements et Accessoires pour la Chasse et le Tir Sportif (SNAFAM)
- Fédération Française de la Quincaillerie, des Fournitures pour l'industrie, le Bâtiment et l'Habitat (FFQ)
- Fédération des Entreprises Industrielles et Commerciales Internationales de la Mécanique et de l'Électronique (FICIME)
- Fédération des Syndicats de la Distribution Automobile (FEDA)
- Fédération Nationale du Tissu (FENNTISS)
- Fédération Française des Négociants en Appareils Sanitaires, Chauffage, Climatisation et Canalisation (FNAS)

- Fédération du Négoce de Bois et des Matériaux de Construction (FNBM)
- Fédération des Grossistes en Matériel Électrique (FGME)
- Fédération Nationale de la Décoration (FND)

### Organisations professionnelles intersectorielles

- Fédération Française des Syndicats de Courtiers en Marchandises (FFSCM)
- Opérateurs Spécialisés du Commerce International (OSCI)
- Syndicat des Négociants et Commissionnaires à l'International (SNCI)

### Organisations professionnelles géographiques

- Chambre Syndicale du Commerce de Gros et du Commerce International d'Alsace-Lorraine
- Syndicat de l'importation et du Commerce de la Réunion (SICR)
- Union Générale des Syndicats de Grossistes du M.I.N. de Rungis (UNIGROS)

## REGARD SUR LE TRAITEMENT JURIDIQUE DU COMMERCÉ DE GROS : ENCORE UN EFFORT...



« La reconnaissance de la spécificité du commerce de gros mériterait d'être élargie »

**Didier Ferrier,**  
Professeur de Droit Honoraire  
de l'Université de Montpellier

La reconnaissance de la spécificité du commerce de gros, engagée par la loi du 6 août 2015, mériterait d'être non seulement confortée mais également élargie.

2015 : il était temps que le droit s'intéresse « au métier de grossiste », après avoir protégé les « grands distributeurs » contre les refus de vente de fournisseurs (ordonnance de 1945), les « petits commerçants » contre la puissance de vente des grands distributeurs (loi dite Royer de 1973) et « l'industrie » contre la puissance d'achat des grands distributeurs (ordonnance de 1986). Non que les grossistes aient besoin de protection mais, au contraire, parce qu'ils ont besoin de libération.

En effet, l'ordonnance de 1986, qui visait à protéger les fournisseurs, en situation de déséquilibre face aux grands distributeurs, a créé un droit des relations commerciales ambigu, inefficace et inadapté aux grossistes.

Ambigu comme le révèlent autant l'intitulé de ces règles : « pratiques restrictives de concurrence », que leur application à l'ensemble des acteurs économiques alors qu'elles concernent clairement les abus des grands distributeurs.

Inefficace comme le révèle la longue suite de lois qui ont réformé le texte initial pour renforcer la sanction des uns et la protection des autres.

Inadapté à la situation des grossistes dans leurs relations amont comme aval. D'abord, parce que ces relations sont généralement équilibrées, à la différence de celles entretenues avec des grands distributeurs. Ensuite, parce qu'elles sont toutes établies avec des professionnels à la différence de celles établies entre un détaillant et des professionnels d'un côté

mais des consommateurs de l'autre. Enfin, parce qu'elles sont soumises à des contraintes (évolution des prix, des demandes, de la commercialisation) plutôt absentes dans la revente directe de produits à des consommateurs.

La reconnaissance du métier de grossiste transparait à travers l'allègement, à l'article L. 441-7-1, de la règle générale de l'article L. 441-7 applicable aux relations commerciales, pour tenir compte du caractère plutôt équilibré des relations entre le grossiste et ses fournisseurs. Notamment : les conditions générales de vente du fournisseur n'ont pas à être communiquées avant le 1<sup>er</sup> décembre, la convention unique n'a pas à reprendre le barème initial de prix du fournisseur, les conditions de vente et notamment de prix initialement convenues peuvent être modifiées en cours d'année...

Cet allègement répond à la spécificité du commerce de gros mais demeure limité. D'abord, parce qu'en sont exclus les grossistes qui ont une activité, même accessoire, de détail. Ensuite, parce que certaines dispositions ne tiennent pas compte de la situation du grossiste ; peut-on attendre, par exemple, du grossiste qu'il communique à ses clients ses conditions générales de vente au plus tard le 1<sup>er</sup> décembre alors qu'il recevra souvent celles de ses fournisseurs après cette date ? Surtout, comme cela a été pertinemment avancé par un auteur, le régime particulier de l'article L. 441-7-1 ne devrait-il pas constituer le régime général des relations commerciales à la place de l'article L. 441-7, et à ce titre être encore allégé ?

Et l'activité de grossiste ne pourrait-elle pas aussi être reconnue comme facteur de concurrence face à celle des grands distributeurs, en appelant là encore un régime favorable ?

# REPRÉSENTER LES INTÉRÊTS ET FAIRE VALOIR LES FORCES DES GROSSISTES

« Concevoir un référentiel commun d'évaluation de la pénibilité est très vite apparu évident à la CGI. »

**Isabelle Bernet-Denin,**  
Secrétaire générale de la CGI, en charge  
des Affaires sociales et de la Formation

## LOI MACRON

### LA CONVENTION UNIQUE GROSSISTES EN PRATIQUE



#### RETENUE A LA SOURCE

### LA MISE EN ŒUVRE S'ANNONCE COMPLEXE

Les conditions de la mise en application du prélèvement à la source pour les salariés dès janvier 2018 seront formalisées dans la Loi de Finances 2017. De nombreuses questions se posent sur sa mise en place et ses conséquences en particulier dans les PME. La CGI participe activement au groupe de travail du Medef sur ce thème afin d'identifier les problèmes posés et de les faire valoir auprès du gouvernement.

**Votée en juillet, la loi Macron s'applique désormais sur le terrain.**

**D**éfinition juridique « positive » de l'activité grossistes, simplification des relations commerciales, évolution des conditions tarifaires en cours d'année... Après l'intense phase d'influence, la CGI centre sa mission sur l'accompagnement des professionnels et le relais de leur ressenti auprès de l'Administration. Cette action s'est traduite de manière très concrète

par des échanges permanents avec la DGCCRF, la parution d'un guide pratique CGI réalisé avec le cabinet Vogel, une conférence à l'Assemblée nationale le 15 mars 2016 en présence de parlementaires, de juristes et d'entreprises du secteur, et enfin la réalisation d'une enquête de satisfaction auprès des professionnels. Défendre les spécificités des grossistes est plus que jamais nécessaire dans la perspective de la loi Sapin 2 qui vise à réformer le cadre LME ; la CGI reste mobilisée.

## PÉNIBILITÉ

### LES PROFESSIONNELS DU NEGOCE MOBILISÉS

**Une démarche collective qui va permettre l'amélioration de la prévention et de la santé au travail.**



**L**a pénibilité est LE grand dossier de l'année 2016. Anticipant les contraintes opérationnelles et financières pour les 95 % de PME du secteur, la CGI s'est mobilisée dès 2014

sur ce dossier et est la première confédération à proposer une démarche mutualisée et innovante pour la mise en place du C3P. Avec la création d'un référentiel commun d'évaluation interbranches pour 24 de ses fédérations, couvrant 8 conventions collectives nationales et représentant 400 000 salariés dans 36 000 entreprises, la CGI offre ainsi aux entreprises de ses fédérations un outil d'aide opérationnel indispensable.

## TRANSPORT

### STRATÉGIE FRANCE LOGISTIQUE 2025 : UNE CHANCE POUR LES GROSSISTES

**Le gouvernement veut faire de la France un leader mondial de la logistique.**

**L**e gouvernement s'est engagé depuis plus d'un an dans une démarche de concertation avec les acteurs du secteur pour renforcer la logistique d'aujourd'hui et préparer celle de demain en l'adaptant aux mutations numériques et aux enjeux de transition énergétique. Consciente de son rôle dans cette démarche, la CGI s'est impliquée dès la phase préparatoire de la Conférence Nationale sur la Logistique de juillet 2015 et est aujourd'hui membre actif au sein du Comité Filière Logistique. Le 22 mars 2016, la stratégie « France Logistique 2025 » a été présentée par le gouvernement : cinq axes de travail



sont définis (entre autres le développement du capital humain, une gouvernance intégrée, la plateforme France comme référence mondiale...) auxquels la CGI et ses fédérations apporteront leur contribution et leur vision dans les mois à venir.

# COMMUNIQUER ET FAIRE CONNAÎTRE LES SPÉCIFICITÉS DU COMMERCE DE GROS

## FORMATION INITIALE

### LES CONCOURS DE « L'EXCELLENCE COMMERCIALE »

**Créer l'envie et créer du lien entre les jeunes et les entreprises.**

Les Concours de l'Excellence Commerciale sont ouverts à tous les étudiants des filières techniques et commerciales, privées et publiques pour les Trophées et aux étudiants de BTS NRC pour les Olympiades. Leur vocation est de mettre en lumière des profils brillants en matière de négociation et de vente et de leur faire rencontrer des entreprises. En 2016, près de 250 personnes ont participé avec enthousiasme à la finale des Olympiades où s'affrontaient les 10 équipes

finalistes. En 2017, pour fêter les 10 ans du Concours d'Excellence Commerciale, honneur aux régions : des finales organisées dans chaque région, en partenariat avec les rectorat, donneront plus de visibilité aux métiers du commerce de gros et international.



PRÈS DE

# 100

PUBLICATIONS  
ANNUELLES

NEWSLETTERS,  
B TO B NEWS,  
LE POINT SUR,  
GUIDES TECHNIQUES  
ET JURIDIQUES...



« La loi Macron a permis  
la reconnaissance d'un statut  
particulier aux grossistes. »

**Jacques-Olivier Boudin,**  
Président de la commission juridique

## NETINVET

### UN RÉSEAU EN PLEINE EXPANSION

**NETINVET, le réseau européen de mobilité des étudiants du commerce de gros et international connaît une forte dynamique.**

Son action, saluée par la DG Emploi de la Commission européenne lors de la dernière AG Netinvet en mars 2016, repose sur l'engagement de ses 74 établissements membres (dont 12 nouveaux, cette année) dans 8 pays européens, permettant 600 mobilités annuelles. Présidé par Hugues Pouzin, Directeur général de la CGI, Netinvet est aujourd'hui le premier réseau européen de formation. Son objectif est d'atteindre 100 écoles membres et 1 000 mobilités en 2017 et de développer plus de services interactifs grâce, entre autres, à un nouveau site internet qui va devenir un vrai portail d'informations et de services dédiés aux enseignants, aux élèves et aux entreprises. Netinvet construit ainsi un vivier et un réseau de compétences européennes à la hauteur des enjeux et de l'ambition du commerce de gros et international de demain.



## OUTILS

### UNE COLLECTION DE GUIDES PRATIQUES CGI

**Des publications pour accompagner les fédérations et leurs adhérents dans le décryptage de l'actualité réglementaire et des nouvelles règles du jeu économiques.**

Les sujets se multiplient : social, économique, fiscal, juridique... les entreprises du commerce de gros, majoritairement des PME, sont soumises à un environnement mouvant où la mise en application des nouvelles lois et contraintes est clé pour leur pérennité et pour leur développement. La CGI a donc créé une collection de guides pratiques conçus avec des experts garantissant une totale validité des informations partagées et mise en perspective : Guide Loi Macron, Guide Pénibilité, trois Guides Marchés Publics. La CGI est au plus près des attentes d'informations et d'accompagnement des fédérations adhérentes et de leurs entreprises.



# RASSEMBLER NOS FORCES POUR MIEUX DÉFENDRE NOS INTÉRÊTS

## SOCIAL

### GESTION DES CONVENTIONS COLLECTIVES

**Une année de négociations constructives pour les CCN 3044 et 3100.**

**G**estionnaires des conventions collectives 3044 (Commerces de Gros) et 3100 (Commerce International), la CGI s'applique à organiser un dialogue social permanent, constructif et dynamique entre les différents partenaires. Cette année a été marquée par un rythme soutenu des négociations, des échanges en cours sur les forfaits jours et la signature d'accords importants sur la formation professionnelle, les salaires, la prévoyance et



les frais de santé. Sur ce dernier point, notons la mise à disposition d'une offre commerciale négociée sur les frais de santé portée par AG2R, Malakoff Médéric et Humanis, pour les entreprises affiliées à la CCN 3044.

« La commission fiscale travaille au plus près des préoccupations des entreprises du secteur dans un contexte où la réglementation fiscale est de plus en plus complexe et instable. »

**Bruno Gibaru,**  
Président de la commission fiscale de la CGI

### RÉFORME DE LA COMMANDE PUBLIQUE PARTAGER LES EXPÉRIENCES, DÉVELOPPER LES BONNES PRATIQUES

**La CGI participe activement au Comité Commande Publique dans le cadre de l'étude « Regards croisés sur les nouvelles dispositions de la commande publique » lancée par le Medef et le ministère de la Défense. L'objectif du CCP, qui réunit la FFB, le SYNTEC, GIFAS, Rexel, Davigel et la CGI, est d'élaborer un guide de bonnes pratiques à l'intention des acheteurs publics et de leurs fournisseurs.**

## FISCALITÉ

### REQUALIFICATION DES LOCAUX PROFESSIONNELS

**Comment protéger les entreprises du secteur face à l'aléa de la fiscalité locale ?**



**L**e constat est là : de plus en plus de grossistes voient leurs locaux requalifiés en « établissements industriels » avec un impact direct sur leurs impôts locaux qui augmentent en moyenne de 230 %. La CGI a sollicité le Medef pour créer un groupe de travail sur ce thème et a engagé une action déterminée pour être force de proposition auprès du gouvernement. L'objectif est de parvenir à une définition claire, partagée et équitable de ce qu'est un « établissement industriel » afin de limiter l'insécurité juridique à laquelle les entreprises sont confrontées et qui pourrait conduire à terme à une baisse des investissements des entreprises du secteur et à une délocalisation des plateformes logistiques.

## ENVIRONNEMENT

### DÉCHETS DU BÂTIMENT : LE NÉGOCE RESTE MOBILISÉ

**La distribution professionnelle ne règlera pas, à elle seule, la problématique des déchets du bâtiment.**

**D**epuis près de deux ans, la CGI et la profession poursuivent leur effort de conviction pour obtenir la modification des conditions dans lesquelles il lui est demandé d'assurer la reprise des déchets du BTP. Si l'absence de rationalité économique et territoriale du décret d'application de l'article 93 de la loi de transition énergétique ne lui a laissé d'autre choix que de l'attaquer devant le Conseil d'État, elle souhaite néanmoins poursuivre le dialogue avec les pouvoirs publics. Dans la perspective de l'élaboration des plans régionaux de prévention et de gestion des déchets, elle s'investit donc auprès des exécutifs régionaux afin que les contraintes particulières pesant sur la distribution professionnelle soient prises en compte et que les plans à venir permettent de bâtir des modèles de reprise économiquement viables et ancrés dans la réalité du terrain.





# PARTAGER LES ENJEUX ET DIFFUSER L'INFORMATION AUPRÈS DES PROFESSIONNELS

« En tant que confédération, nous informons nos adhérents dans leur diversité sur des sujets communs, clés pour leur développement. »

**Hugues Pouzin,**  
Directeur Général de la CGI

## DIGITAL

### RÉVOLUTION NUMÉRIQUE DANS LE COMMERCE DE GROS : OPPORTUNITÉS ET MENACES ?

La CGI a lancé une étude conjointe avec la Direction générale des entreprises du ministère de l'Économie sur les conséquences de la révolution numérique pour le commerce de gros.

La « révolution numérique » impacte tous les secteurs de l'économie, et les métiers du commerce de gros n'échappent pas à la règle : opportunité mais aussi limites, le développement des technologies digitales, dans des métiers où le lien direct avec les clients est clé, est source de

changements fondamentaux. Pour évaluer la nature et l'ampleur de cette nécessaire adaptation, la CGI réalise, en collaboration et avec le financement du ministère de l'Économie et de l'OPCA Intergros, une grande étude une grande étude qui analysera les facteurs de changement et leurs incidences sur les entreprises du secteur, les besoins en compétences nouvelles et les formations à envisager. L'étude sera largement partagée sur le plan opérationnel avec les fédérations adhérentes et leurs entreprises.

### LA LOGISTIQUE URBAINE DE PROXIMITÉ EXPLIQUÉE AUX DÉCIDEURS

Acteurs indispensables de l'approvisionnement des villes, la logistique urbaine de proximité des grossistes est souvent méconnue des pouvoirs publics et de l'Administration. La CGI a conçu pour eux un document de présentation qui explique les métiers, la valeur ajoutée et l'impact positif sur l'environnement de cette activité.



## PÉNIBILITÉ

### G2P : L'OUTIL SUR MESURE DES PROFESSIONNELS DU NÉGOCE

Prévenir et agir : la mesure et la gestion de la pénibilité dans l'entreprise deviennent une obligation. La CGI informe et aide les entreprises du secteur grâce au G2P.

La CGI a confié à la société Didacthem l'élaboration d'un outil numérique de prévention de la pénibilité qui permet aux entreprises du secteur d'analyser, de manière fine et personnalisée, la nature des risques liés à leurs activités et l'impact des mesures correctives. Une application web nommée « G2P », accessible avec identifiant et mot de passe, est un véritable tableau de bord de la prévention avec des indicateurs de suivi : de l'exposition par facteur, par métier, par zone, par poste de travail, de l'évolution dans le temps, de l'exposition aux différents facteurs de pénibilité et enfin de l'efficacité éventuelle des mesures de prévention mises en place.



## FORMATION

### LE COMMERCE DE GROS « EN LIGNE » AVEC LES JEUNES SUR ONISEP.FR

Informers les jeunes sur les métiers du commerce de gros de manière complète et dynamique dès l'orientation.

La CGI est partenaire de longue date de l'ONISEP et a créé les « Zoom Métiers » qui permettent d'informer les jeunes sur l'écosystème du commerce de gros au travers de fiches métiers et de témoignages. Dans la continuité, la CGI a mis en place une page dédiée sur le site ONISEP qui présente les métiers du commerce de gros en vidéo, un panel de formations disponibles et un quiz à disposition des étudiants pour qu'ils puissent identifier les métiers qui pourraient le mieux leur correspondre. Une information précise, largement diffusée à un public clé, pour un secteur qui recrute et a besoin de jeunes collaborateurs motivés et formés à ses métiers.



# FORMER ET ACCOMPAGNER LES PROFESSIONNELS DU NÉGOCE

## FORMATION

### À LA RENCONTRE DES RECTORATS

Depuis la loi NOTRE, les régions ont des compétences renforcées sur la gestion des lycées. Les rencontrer pour leur présenter le secteur est indispensable.

C'est pourquoi, la CGI a pris contact avec les rectorats d'académie pour leur présenter le secteur du commerce de gros, son poids économique régional et sa capacité à recruter localement. Enseignants, inspecteurs d'académie, représentants du rectorat, directeurs des travaux étaient présents lors des cinq réunions conduites par la CGI en Rhône-Alpes, Île-de-France, Hauts-de-France, PACA et Aquitaine.



L'occasion d'échanges fructueux et d'une prise de conscience des besoins des entreprises locales en recrutement et donc des débouchés pour les jeunes. Des partenariats pluri-annuels sont en cours d'élaboration avec les rectorats pour favoriser une dynamique vertueuse qui connecte les besoins des entreprises, les formations adaptées et l'accueil des jeunes en entreprises pour des stages, des CDD ou des CDI.

## INTERNATIONAL

### EXPORTATION COLLABORATIVE

L'opération « Exportation Collaborative » est née de la nécessité de faciliter l'accès à l'international des PME françaises.

C'est un moyen d'aborder les marchés internationaux en partageant des ressources avec d'autres producteurs ou exportateurs. Les entreprises conviennent entre elles de ce qu'elles veulent partager : informations commerciales, recommandations de marchés porteurs, actions marketing, coûts : stand commun sur des salons, promotion commune auprès des prescripteurs. Cette opération vise à réunir, secteur par secteur, d'une part, des marchés présélectionnés par des porteurs de projet capables d'emmener des groupes d'entreprises sur ces marchés et, d'autre part, des entrepreneurs susceptibles de s'allier entre eux. Organisés notamment par le Medef et l'OSCI, les prochains « meet up » sectoriels auront lieu en octobre à Paris. ([www.exportationcollaborative.com](http://www.exportationcollaborative.com))



## CONSEIL ET SERVICE

### SVP

Questions fiscales, économiques, sociales, environnementales : le SVP de la CGI est là pour répondre aux questions des fédérations adhérentes.

À chaque année ses actualités phares ; et 2015-2016 ne déroge pas à la règle. Les « sujets préférés » des adhérents de la CGI et ceux qui ont suscité le plus grand nombre de questions sont entre autres : les forfaits jour, la mise en place de la complémentaire santé et les salaires, mais aussi les conditions générales de vente ou les contrats normés. En tout, plus de 2 500 demandes annuelles sont traitées par la CGI de manière individualisée par une équipe d'experts qui donnent des clés de lecture techniques mais accessibles aux adhérents qui la sollicitent.



### INTERGROS, COLLECTEUR DE LA TAXE D'APPRENTISSAGE

Depuis 2016, Intergros est le seul collecteur de la taxe d'apprentissage du secteur. Cette mission, qu'Intergros conduisait déjà pour le compte de la CGI, s'inscrit dans la continuité de son action au service des entreprises du commerce de gros et international. En versant la taxe d'apprentissage à Intergros, l'entreprise simplifie ses démarches et a la garantie de financer les formations adaptées à ses besoins.

« Les CQP constituent une formidable opportunité de développer de nouvelles compétences utiles au salarié comme à son entreprise. Poursuivre leur développement est l'une de nos priorités. »

Roland Mongin,  
Délégué général FGME,  
Président de la CPNEFP de la CCN 3044

# SE PROJETER DANS L'AVENIR, ANALYSER LE SECTEUR

« Les projets mis en oeuvre ou en cours d'étude entre les corps d'inspection de l'Éducation nationale et la CGI témoignent de la vitalité toujours constante de cette collaboration. »

**Pierre Vinard,**  
Inspecteur général de l'Éducation nationale

## FORMATION

### LES RENCONTRES CGI

« Digitalisation et Logistique durable : quelles conséquences pour les acteurs du commerce de gros ? »

**T**el est le thème des Rencontres CGI 2016 (4, 5 et 6 juillet à Marseille) qui rassemblent 200 personnes à chaque édition, depuis leur création en 2009. Ce moment privilégié d'échanges et de réflexion entre les professionnels du négoce, des représentants de l'Éducation nationale et le monde de l'enseignement permet, grâce à des conférences, ateliers, et des tables rondes, d'aborder



de manière concrète l'avenir du commerce de gros, les métiers en devenir et les formations

à adapter pour répondre aux attentes des entreprises. Organisée dans le cadre d'une convention entre la CGI et le rectorat de la région PACA, cette rencontre donne également lieu à la présentation des travaux de la Chaire de Recherche CGI sur le secteur.

### REPRÉSENTATIVITÉ PATRONALE

**Dans le cadre des nouvelles dispositions législatives de mesure d'audience des organisations patronales (loi de mars 2014) effectives en 2018, des réunions d'informations avec des experts de la Direction Générale du Travail et des avocats sont organisées par la CGI pour aider les fédérations dans l'élaboration de leur dossier.**

## CONSOMMATION

### HABITUDES ALIMENTAIRES DES FRANÇAIS

**Comment et que mangerons-nous demain ? Enjeu sociétal, environnemental et économique, une étude se penche sur la question.**

**L**ancée à l'initiative du ministère de l'Agriculture, dans le cadre du contrat de filière agroalimentaire, cette étude prospective sur les comportements alimentaires des Français à horizon 2025 va permettre de faire un point complet sur l'alimentation de demain. La CGI, co-financier de l'étude aux côtés de l'Ania, la FCD, Coop de France, CGAD et le ministère, a souhaité et obtenu qu'un volet soit consacré à la Restauration Hors Foyer. Les résultats de cette étude seront présentés en janvier 2017 au SIRAH.



## INTERNATIONAL

### L'INCUBATEUR OSCI

**Une nouvelle structure pour accompagner les talents du commerce international.**

**L'**OSCI a créé un incubateur pour accueillir les jeunes entrepreneurs de l'international dans la conception et le déploiement de leur société. Si cette dernière a moins de deux ans ou n'a pas de salarié, elle entre dans l'incubateur OSCI et bénéficie d'un coaching de la part d'un membre senior de l'OSCI pendant 12 mois. Ceci lui permet d'accéder à des ressources uniques pour mieux aborder les différents business possibles et pour mieux comprendre et s'insérer dans son environnement professionnel. Elle bénéficie également du programme complet de promotion des membres de l'OSCI. Un vrai « coup de pouce » pour des entrepreneurs talentueux qui accompagneront, dans les règles de l'art, les entreprises françaises à l'international dans un proche avenir.





**cgi** LES PROFESSIONNELS  
DU NÉGOCE

**CONTACT :**  
18 rue des Pyramides - 75001 Paris  
Tél. : 01 44 55 35 00 - Fax : 01 42 86 01 83  
E-mail : [cgi@cgi-cf.com](mailto:cgi@cgi-cf.com) - [www.cgi-cf.com](http://www.cgi-cf.com)  
Twitter : CGI\_CF



LinkedIn : CGI-Confédération du commerce de gros et international  
Tokster : CGI-Confédération du commerce de gros et international



Conception et réalisation : **Iconco** (Tél. : 01 49 73 50 54) - Crédits photos : **cosmopolitan**, **istockphoto**. Ce document a été imprimé sur un papier 100 % recyclé.