

convaincre.

RAPPORT D'ACTIVITÉS 2016



cgi LES PROFESSIONNELS
DU NÉGOCE



SOMMAIRE.

- 3 **Édito** de Marc HERVOUET, Président de la CGI.
- 4 **Chiffres-clés.** Les entreprises et les hommes.
- 7 **Regard** de Catherine PARDO.
- 8 **Représenter** les intérêts et faire valoir les forces des grossistes.
- 11 **Rassembler** nos forces pour mieux défendre nos intérêts.
- 14 **Se projeter** dans l'avenir, analyser le secteur.
- 17 **Communiquer** et faire connaître les spécificités du commerce de gros et international.
- 20 **Former** et accompagner les professionnels du négoce.
- 23 **Partager** les enjeux et diffuser l'information auprès des professionnels.
- 26 **Organisation.** Bureau et fédérations.





En avant toutes !



▲ Marc HERVOUET, Président de la CGI.

Chaque année, notre rapport d'activités est l'occasion d'une **analyse exigeante de notre action** : «là, nous ferions autrement, si c'était à refaire», «sur ce thème, il ne faut rien lâcher», « ce dossier est une réussite »... Sans aucune auto-satisfaction, nous cochons positivement beaucoup de cases et cela grâce au travail de l'équipe CGI, de nos partenaires et bien sûr à l'engagement de nos fédérations, sans lesquelles notre action n'aurait pas le même ancrage dans la réalité et le même impact en haut lieu.

“Les chantiers sont nombreux et nous sommes attentifs, vigilants et constructifs”.

2017 marque la fin d'un quinquennat qui a connu les soubresauts que l'on sait et quelques avancées, même si elles sont homéopathiques, en matière de travail, de compétitivité ou de CICE. En parallèle, ces 5 années ont vu **la montée en puissance notoire de la CGI** : confrontée aux défis majeurs de dossiers délicats en matière

d'économie, de fiscalité, de logistique, d'environnement ou sur le terrain social, la CGI est montée au créneau auprès des Administrations et des institutionnels pour défendre les intérêts du secteur. Cette adversité s'est transformée en opportunité : le commerce de gros et international est aujourd'hui connu, reconnu et incontournable pour de nombreux décideurs politiques et économiques qui connaissent son poids et sa place dans la chaîne de valeur du commerce en France. Rien n'est gagné ; il faut poursuivre

notre action sans relâche auprès du nouveau gouvernement. L'élection présidentielle marque **un retour à l'optimisme**, mais le niveau d'attente est très élevé, plus que jamais sans doute. Notre secteur, à l'instar des grands secteurs de l'économie française, attend plus de stabilité fiscale et législative, plus de simplicité, plus

de dialogue au niveau des branches et une modernisation profonde du prisme économique. Enfin, il faut que les entreprises, sans lesquelles le fléau du chômage ne pourra être vaincu, soient considérées comme de vraies partenaires au rôle social incontournable y compris en matière de formation, d'alternance et d'apprentissage. C'est un défi que les chefs d'entreprises devront relever.

Les chantiers sont nombreux et nous sommes attentifs, vigilants et constructifs pour faire en sorte que les spécificités du commerce de gros et de ses 120 000 entreprises, ne soient pas oubliées.

Cette année, **la CGI a fait preuve de pédagogie et de combativité sur des sujets concrets** : la C3S, la reprise des déchets du bâtiment, la réforme des valeurs locatives foncières... De nouveaux grands enjeux émergent comme les mutations liées à la révolution numérique aux conséquences immédiates sur nos entreprises, souvent des PME, en matière de RH, sécurité, management et de conduite de projet. Accompagner les dirigeants dans les problématiques de transmission est également un sujet majeur à l'heure du renouvellement des générations. Pour relever tous ces défis et biens d'autres, je sais que nous pouvons compter sur la qualité unique du dialogue au sein de la filière, l'engagement de tous et, désormais, une vraie fierté d'appartenance au Commerce de Gros et International. **Gardons les pieds sur terre et la tête dans les étoiles**, soyons pragmatiques et ambitieux pour notre secteur. C'est le moment ou jamais.

ÉDITORIAL DE
MARC HERVOUET,
PRÉSIDENT DE LA CGI

analyser.

Le commerce de gros regroupe près de **120 000 entreprises**, allant de la PME aux grands groupes internationaux, qui achètent et/ou vendent des biens à d'autres entreprises principalement en France, mais aussi à l'international.

Les entreprises



787
milliards de CA

23,6%
de l'ensemble des exportations (INSEE 2015)
et 88% des exportations du secteur commerce

120 000
entreprises

42%
de la valeur ajoutée
du commerce
(INSEE 2015)

23,5 ans
ancienneté moyenne
des entreprises du secteur
(INTERGROS - CCN 3044)

4,3%
de la valeur
ajoutée nationale
(INSEE 2015)



1 sur 3
1 entreprise du commerce de gros sur 3
a son siège en région Île-de-France.
(INTERGROS - CCN 3044)

Répartition des emplois

 BIENS DE
CONSOMMATION
NON-ALIMENTAIRES
300 000
emplois
174 Mds d'euros
de CA

 BIENS
D'ÉQUIPEMENT
INTERINDUSTRIELS
500 000
emplois
284 Mds d'euros
de CA

 BIENS DE
CONSOMMATION
ALIMENTAIRES
180 000
emplois
172 Mds d'euros
de CA

 COMMERCE
INTERNATIONAL
30 000
emplois
226 Mds d'euros
de CA

SAI

SCI



Le secteur compte près
d'**1 million de salariés**
et recrute plus de **90 000**
personnes par an.

(Source : Pôle emploi).

Il a réalisé
787 milliards
d'euros de chiffre
d'affaires en 2015.

(Source : INSEE).

Les hommes.

1 million

Près d'1 million de salariés
(947 000 exactement) (INSEE 2015)

92%

de salariés à temps
complet (INTERGROS - CCN 3044)



90 000

recrutements par an

8,2 ans

ancienneté moyenne des salariés de la branche
(INTERGROS - CCN 3044)



95%

de salariés en CDI
(INTERGROS - CCN 3044)

40 ans

âge moyen d'un salarié
des commerces de gros (INTERGROS - CCN 3044)

Répartition des métiers

(INTERGROS - CCN 3044)

 MÉTIERS
COMMERCIAUX

32.2%

 MÉTIERS
LOGISTIQUES

18.3%

 MÉTIERS
SUPPORTS

16.1%

 AUTRES
MÉTIERS

33.4%

Des salaires

1.5x

supérieurs
au commerce
de détail

(INSEE 2015)

LES ENTREPRISES
ET LES HOMMES.

chiffres-clés.



95%

des entreprises du commerce de gros sont des PME de moins de 50 salariés.

(INSEE 2015)

Répartition des ventes dans le commerce.

10,9%



Commerce et réparations automobiles

32,7%

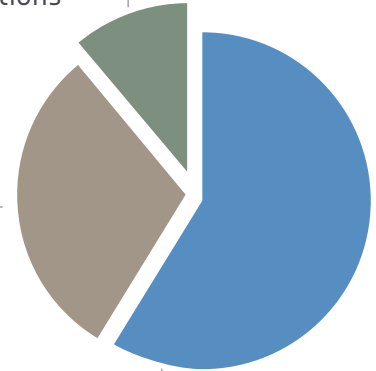


Commerce de détail

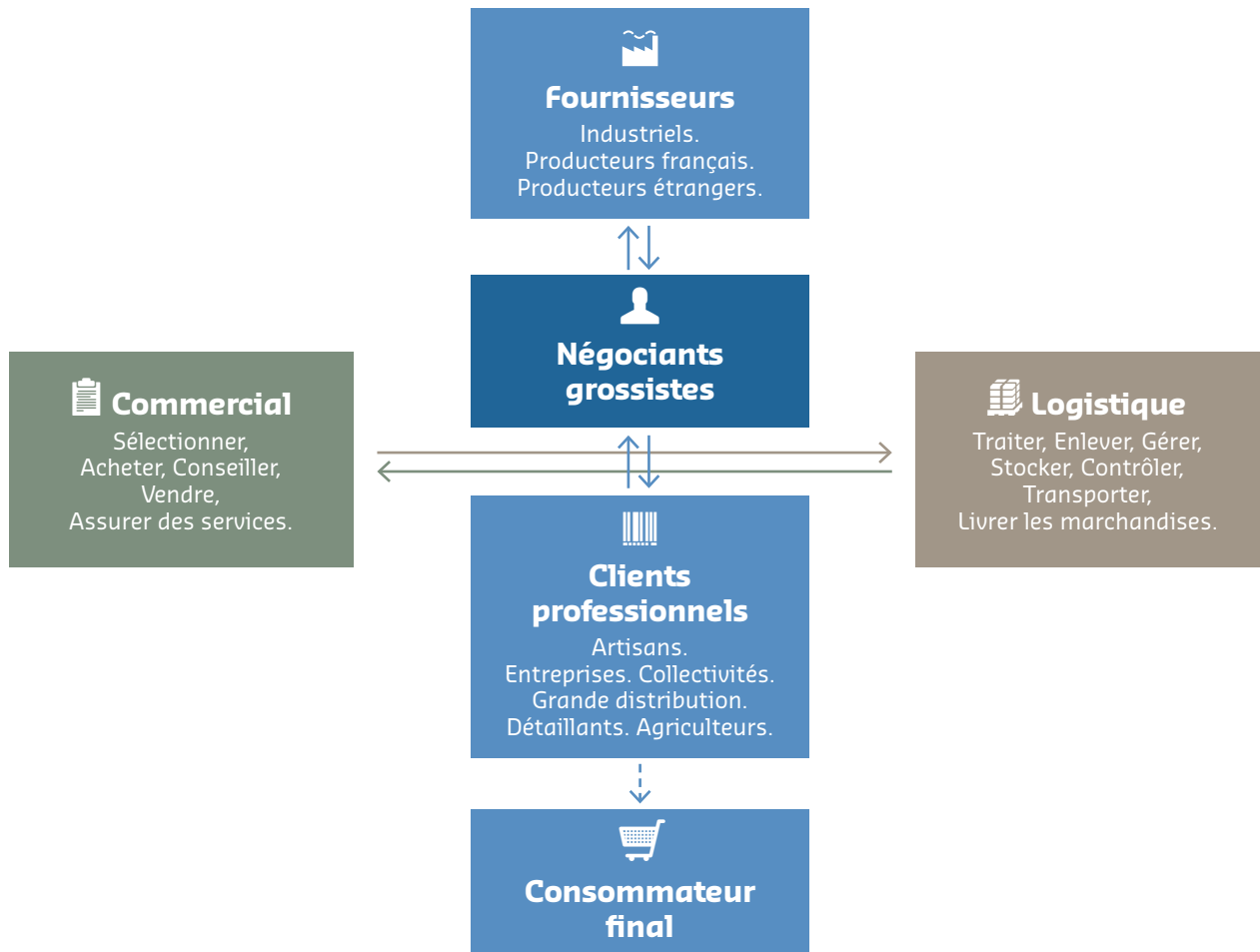
56,4%



Commerce de gros et international



Le commerce de gros au cœur des filières





#performances

LE REGARD DE CATHERINE PARDO.

Professeur, Responsable de la Chaire
de recherche Intermédiation B to B/CGI,
EM Lyon Business School.



▲ Catherine Pardo.

Les grossistes : apporteurs de solutions et partenaires de performance.

Apporter une solution ce n'est pas seulement apporter des services associés aux produits distribués. Les grossistes ne sont pas tant ceux qui apportent DES services aux clients et fournisseurs, que ceux qui rendent UN service. Ils œuvrent pour que les relations qu'ils développent avec leurs clients et leurs fournisseurs assurent ceux-ci d'une plus grande performance. **Il s'agit pour les grossistes de comprendre les comportements de leurs partenaires et de leur proposer des actions au service de leur performance.** Ils ne répondent pas seulement à des besoins mais ils travaillent avec leurs partenaires à identifier et mettre en œuvre ce qui a de la valeur pour eux.

Cette capacité à construire la performance de leurs clients et fournisseurs, repose sur une très bonne connaissance de ces partenaires mais aussi sur une appréhension des grandes évolutions sociétales, technologiques, réglementaires... Les grossistes sont en mesure de développer cette dimension car leur position dans les réseaux de distribution les met en prise directe avec le monde de la production et avec celui des professionnels de la consommation. **Leur regard ne s'arrête pas à leurs clients professionnels mais s'étend jusqu'au client final.** Informés des usages auxquels les produits qu'ils distribuent sont associés, les grossistes deviennent plus pertinents dans leur *sourcing*. Dans cette position – entre le monde de la production et le monde de la consommation – les grossistes sont en mesure d'articuler et de favoriser des changements nécessaires entre ces deux mondes.

Afin de pouvoir jouer au mieux **ce rôle de "partenaire de performance"**, les grossistes disposent d'un atout majeur : leur capacité à assembler et assortir les produits et services dont la combinaison donnera la meilleure solution. Il s'agit là d'une compétence

très différenciante car **les grossistes sont par nature des "intégrateurs"**. A l'intersection des flux amont et aval, ils peuvent composer une offre de solutions intégrant des produits de différentes marques, voire en provenance de fournisseurs/producteurs différents. Quand le monde contemporain ne cesse de se spécialiser, cette capacité à aller chercher le meilleur du monde de la production – de plus en plus vaste, de plus en plus expert – pour le rendre accessible et utilisable par les clients professionnels est clé. C'est grâce à une très bonne connaissance des marchés de production et à une capacité à établir et maintenir des relations fortes avec leurs multiples fournisseurs que les grossistes construisent cette compétence « d'intégrateur » de solutions.

La digitalisation des activités des grossistes, tant au niveau des opérations (stockage, transport,...) que des relations avec les clients et fournisseurs est pour eux un moyen supplémentaire au service de ce rôle de "partenaire de performance". **Acteurs du monde physique, en prise directe avec la réalité des produits, ils mettent à profit la technologie digitale pour parfaire l'expérience de leurs partenaires.** Rendre les flux de produits, plus agiles, plus sûrs, plus informés ; transformer le parcours client en une expérience plus fluide et engageante sont autant de façons de créer de la valeur pour les clients et fournisseurs. De chaque monde, le *physique* et le *virtuel*, les grossistes ont pris le meilleur pour dessiner leur propre espace d'action.

« La participation active de la CGI aux instances dirigeantes et aux différentes commissions de travail du MEDEF permet de donner de la voix aux 120 000 entreprises, en majorité des PME, qu'elle représente. »

#Geoffroy Roux de Bezieux.

Vice-Président délégué et trésorier du MEDEF

représenter.
REPRÉSENTER LES INTÉRÊTS
ET FAIRE VALOIR LES FORCES
DES GROSSISTES.



#positions

DES SIÈGES ET DES ACTES.

Secteur de poids dans l'économie française, le commerce de gros et international a choisi de siéger au travers de la CGI, dans de grandes instances de décisions institutionnelles et économiques afin d'y faire entendre la voix et les positions différentes du secteur.

Marc Hervouet, son Président, est ainsi membre du Conseil exécutif du MEDEF, et du Bureau de la Commission fiscale ainsi que du groupe de travail sur le financement des PME. Il est également membre de la Médiation du crédit et du Conseil supérieur d'orientation du Ministère de l'Agriculture. En parallèle, les équipes de la CGI s'impliquent dans de nombreux groupes de travail de manière opérationnelle ; c'est le cas par exemple auprès du Ministère de l'économie et des finances, au sein de la CEPC, Commission d'Examen des Pratiques Commerciales.



▲ Thibault Lanxade, Vice-Président du MEDEF, Président du pôle Entrepreneuriat et Croissance et Marc Hervouet, Président de la CGI.

#échéances

LA CGI S'EXPRIME.

2017 a été marquée par deux échéances électorales majeures.

Un nouveau Président de la République, une nouvelle Assemblée Nationale et une même nécessité pour le Commerce de Gros et International : saisir cette opportunité pour expliquer et valoriser ses métiers et faire connaître et reconnaître un secteur qui pèse lourd dans l'économie française. 120 000 entreprises, 1 million de salariés, 90 000 recrutements par an et 790 milliards d'euros de chiffre d'affaires, méritaient bien que les candidats s'intéressent aux spécificités de ce maillon clé de la chaîne de valeur du commerce. C'est pourquoi la CGI a soumis aux candidats, une soixantaine de propositions au service de la croissance, organisées en 6 grandes thématiques : la simplification légale et fiscale, l'accompagnement des entreprises françaises dans la transition énergétique, l'essor de l'alimentation durable et de qualité, le renforcement du lien école/entreprise, l'assouplissement des règles de droit social au service de l'emploi, et enfin, le développement de la marque France à l'export. Cette démarche constructive a permis d'accroître le dialogue entre la profession et les pouvoirs publics et de mettre en lumière son rôle central, sa place dans le tissu entrepreneurial français et sa valeur ajoutée au sein de la communauté nationale.



REPRÉSENTER LES INTÉRÊTS
ET FAIRE VALOIR LES FORCES
DES GROSSISTES.

représenter.

#réforme

LA REPRÉSENTATIVITÉ MESURÉE.

Pour la première fois, dans le cadre de la réforme de la représentativité patronale issue de la loi du 5 Mars 2014, l'audience des organisations professionnelles d'employeurs a été mesurée au niveau national, interprofessionnel, ainsi qu'au niveau des branches.

Cette première mesure va déterminer les organisations patronales représentatives pour les quatre prochaines années. Elle joue un rôle majeur dans la négociation des accords collectifs et elle conditionne le bénéfice des financements du fonds paritaire pour le dialogue social. La CGI a été reconnue représentative dans 5 CCN (conventions collectives nationales) du commerce de gros et international.

LE COMMERCE DE GROS EN EUROPE C'EST :

10,5 millions d'emplois
1,8 millions d'entreprises

(Source EUROCOMMERCE)

RÉFORME DES VALEURS LOCATIVES

Après d'intenses négociations, l'entrée en vigueur d'une réforme qui manque de clarté et de cohérence aura, fin 2017, un fort impact sur la fiscalité des entreprises du secteur. L'action collective se poursuit.

#édition

LE GROSSISTE : ACTEUR MAJEUR DE LA LOGISTIQUE URBAINE.

C'est le titre de l'ouvrage que la CGI a publié, en partenariat avec le CRET-LOG*, dans la continuité de l'enquête réalisée auprès de plus de 300 entreprises du commerce de gros sur la place de la livraison urbaine dans le secteur.

C'est aussi et surtout une réalité : celle d'un acteur responsable, qui est à même de proposer sur la base d'une analyse de terrain, des solutions innovantes et efficaces, à l'heure où les collectivités locales et Paris en tête, durcissent leur politique sur la qualité de l'air et la circulation en zone urbaine. Engagée de longue date dans des démarches de concertations avec les collectivités locales sur ce thème, la CGI participe activement au Comité de Pilotage de la Mairie de Paris. C'est dans une logique de dialogue renforcé, que la CGI adhère également au GATMARIF** depuis début 2017. Les nouveaux objectifs de réduction de l'utilisation des véhicules "diesel" et la piétonisation de certaines zones urbaines fixés par les collectivités au niveau local et au niveau national, nécessitent en effet aujourd'hui une action concertée et des efforts conjugués avec les autres familles de la branche transport.

*Centre de Recherche sur le Transport et la Logistique de l'Université Aix-Marseille

**Groupement des activités de Transports et de manutention de la Région Ile-de-France





RASSEMBLER NOS FORCES
POUR MIEUX DEFENDRE
NOS INTERETS.

rassembler.

« L'année écoulée, qu'il s'agisse des déchets du BTP ou de Fab-Dis*, a été placée sous le signe de l'action collective. Le CLAB est, de ce point de vue, un outil précieux. »

#Richard Chery.

Président du CLAB (Comité de liaison de l'appro bâtiment) en 2016.

(*) Format d'échange de données de l'appro-bâtiment.

#conventionscollectives

UNE ANNÉE DE NÉGOCIATIONS CONSTRUCTIVES.

En charge des conventions collectives 3044 (Commerces de Gros), 3100 (Import Export), 3045 (Confiserie) et 3047 (Tissus), la CGI s'applique à organiser un dialogue social permanent, constructif et dynamique entre les différents partenaires.

L'année écoulée a été marquée par un rythme soutenu des négociations et la signature d'un accord sur les salaires annuels dans les quatre Conventions Collectives Nationales gérées par la confédération, ainsi que d'un accord sur les forfaits annuels en jours qui sécurise le dispositif pour les cadres, suite aux exigences jurisprudentielles. Autre accord important, celui portant sur la création de deux nouveaux CQP (Certificats de qualification professionnelle) logistiques, très attendus par les professionnels : le CQP "Manager Logistique" et le CQP "Chef d'équipe Logistique".

10 pays

80 établissements partenaires

Le réseau européen NETINJET de mobilité des étudiants en commerce international, transport et logistique poursuit son expansion.

international

L'OSCI ("LES ENTREPRENEURS À L'INTERNATIONAL") CRÉE DES TASK FORCES

Bras armés de son développement dynamique (150 adhérents aujourd'hui contre 70 en 2014), l'OSCI crée des Task Force thématiques (Négoce, Afrique, Sourcing,...) pour partager les meilleures pratiques, renforcer l'offre et stimuler la demande.

#filière

LES GROSSISTES : MAILLON FORT ENTRE L'AMONT ET L'AVAL.

La position des grossistes dans les réseaux de distribution les met en prise directe avec le monde de la production et avec celui des professionnels de la consommation.

Ce lien unique et stratégique que la CGI entretient avec les acteurs de la filière se traduit en actions, au travers de partenariats durables et de rencontres entre professionnels. La Restauration Hors Domicile est un marché clé pour les grossistes : en janvier, CGI et COOP de France ont profité du SIRHA, rendez-vous mondial de la restauration et de l'hôtellerie, pour présenter leur démarche collaborative sur le long terme et pour organiser une table ronde réunissant cinquante acteurs majeurs du commerce de gros et de la Restauration Hors Domicile afin de débattre des enjeux communs, des bonnes pratiques créatrices de valeurs (RSE, achat responsable, logistique optimisée...) et des projets d'avenir. Cette initiative d'information et de partage s'est poursuivie lors du Salon International de l'Agriculture où le thème de la RHD et de l'approvisionnement local a fait l'objet d'une réunion de travail CGI-COOP de France très appréciée par les professionnels.



Sirha
LE RENDEZ-VOUS MONDIAL DE LA RESTAURATION & DE L'HÔTELLERIE

▲ Marc Hervouet, Président de la CGI et Michel Prugue, Président de COOP de France réunis au SIRHA 2017.



#mobilisation

DÉCHETS DU BÂTIMENT : LE CLAB EN ACTION.



Légalement entrée en vigueur le 1er janvier 2017, l'obligation faite aux distributeurs professionnels par la Loi de transition énergétique d'organiser la reprise de déchets du bâtiment soulève encore de nombreuses interrogations quant à la mise en pratique opérationnelle du dispositif.

Certes, accompagner le développement de l'économie circulaire est une préoccupation des professionnels du commerce de gros, encore faut-il que l'approche soit réaliste et clarifiée. Dans ce contexte, l'action du CLAB (Comité de Liaison de l'Appro Bâtiment) au sein de la CGI, est décisive pour mieux structurer l'effort commun de conviction auprès des pouvoirs publics, mutualiser les ressources des fédérations membres et faire des propositions communes de défense du périmètre de la profession.

#partenaires.

CHARTRE OBJECTIF CO2.



Les entreprises partenaires de la "Charte Objectif CO2" pourront désormais apposer sur leurs moyens de communication, véhicules ou documents, le logo de la charte accompagné de la nouvelle baseline "Les grossistes s'engagent". L'objectif est de renforcer la visibilité des grossistes, acteurs engagés en matière d'environnement sur l'organisation logistique, la formation des chauffeurs, le renouvellement de flotte...

#fiscalité

REQUALIFICATION DES BÂTIMENTS LOGISTIQUES : JOUER COLLECTIF.

La problématique de la requalification des bâtiments logistiques et de stockage en immobilisations industrielles est exemplaire de l'action collective et intense conduite par la CGI sur des sujets clés pour la défense de la profession.

L'absence de clarté de la loi place de nombreux secteurs d'activités (agriculture, BTP, transports, ...) face à un risque juridique et fiscal majeur.

La CGI a engagé depuis de nombreux mois, d'intenses opérations de lobbying en lien avec des organisations professionnelles partenaires du BTP, des transports et de la logistique pour mettre en lumière les risques et proposer des solutions. L'objectif est de renouer le dialogue institutionnel après la trêve électorale et défendre ses positions dans la perspective de la prochaine Loi de finances : la CGI et ses partenaires ne baisseront pas la garde sur un sujet vital pour les secteurs concernés.



RASSEMBLER NOS FORCES
POUR MIEUX DEFENDRE
NOS INTERETS.

rassembler.



SE PROJETER
DANS L'AVENIR,
ANALYSER LE SECTEUR.

se projeter.

« Pour les distributeurs BtoB, le digital crée de multiples défis mais présente aussi des opportunités majeures de réinvention et de différenciation, par exemple en exploitant mieux les données disponibles ou en développant une expérience client omnicanal. »

#Eric Bach.

Partner, Oliver Wyman



#prospective

RENCONTRES CGI 2016 : IMAGINER LE FUTUR.

Pour leur 5^{ème} édition, les rencontres CGI ont réuni plus de 250 enseignants, universitaires et professionnels à Marseille en juillet 2016, venus réfléchir et échanger pendant deux jours sur l'avenir du commerce de gros et international.



▲ Intervention de Nicolas Colin "Les barbares attaquent !" sur la digitalisation.

Au cœur des débats et des présentations : l'impact de la digitalisation et de la logistique durable sur les métiers du secteur, l'évolution des pratiques commerciales, des métiers et l'adaptation des formations qui y conduisent, le rôle clé du grossiste entre l'amont et l'aval... Conférences, tables rondes et ateliers ont permis à chacun de mieux comprendre l'impact de ces évolutions sur les stratégies des entreprises, sur la chaîne de valeur et sur les compétences émergentes. Cet événement, organisé par la CGI tous les 2 ans, est devenu incontournable pour le secteur. Il s'appuie sur les interventions des chercheurs de la Chaire du B to B créée à l'initiative de la CGI et menée par l'EM Lyon et le CRET-LOG d'Aix-Marseille. Rendez-vous en juillet 2018 pour les prochaines Rencontres CGI.

#anticiper

"QUELS COMPORTEMENTS ALIMENTAIRES POUR DEMAIN ?"

... Ou comment imaginer dès maintenant les moyens de produire, concevoir, acheminer, distribuer l'alimentation du futur.

C'est la question que se sont posée la CGI et ses partenaires (Ania, CGAD, Coop de France, FCD, France Agrimer) dans le cadre du Contrat de filière et de l'étude initiée par le Ministère de l'Agriculture et présentée lors du Salon International de l'Agriculture 2017. Partant des attentes des consommateurs finaux pour définir l'offre alimentaire, la filière a abordé de manière constructive, l'ensemble des thématiques (approvisionnement local, qualité, distribution,...) qui ont et auront un impact sur nos modes de consommation futurs. L'étude met ainsi en lumière trois tendances de consommation essentielles : la proximité, l'authenticité, le digital.



▲ Présentation de l'étude au Salon International de l'Agriculture 2017.

SE PROJETER
DANS L'AVENIR,
ANALYSER LE SECTEUR.

se projeter.

#révolutionnumérique

LE DIGITAL ET LES GROSSISTES.



Consciente de l'impact actuel et futur de la "révolution digitale" sur les métiers du commerce de gros et international, la CGI a lancé avec INTERGROS et la DGE* une étude d'envergure en 2017.

Conséquences de la digitalisation sur le modèle "grossiste", évolutions des pratiques commerciales, impact sur l'innovation, besoins en compétences et formations nouvelles, tous ces thèmes seront traités dans cette étude dont les résultats seront disponibles en 2018. L'objectif est bien de cerner de manière précise l'impact économique et humain de ce changement profond et majeur de nos modes de fonctionnement pour aider les entreprises du secteur, à 95% des PME, à s'y adapter.

**Direction générale des Entreprises*

10 ans

Le baromètre du Commerce de Gros et International CGI – BPCE fête ses 10 ans et réinvente ses outils de communication (site web dédié www.lebarometrebtoB.com et nouvelle maquette papier).

DIGITAL : CRÉATION DU "CLUB DES DIRIGEANTS"

Le digital impacte le commerce de gros et modifie les facteurs clés de succès des entreprises du secteur. C'est pour échanger sur ce thème stratégique que la CGI a créé, en collaboration avec le cabinet de conseil Oliver Wyman, le "Club des dirigeants" qui réunit trois fois par an le top management des principaux groupes de distribution B to B en France.

#ccn

RESTRUCTURATION DES BRANCHES.

La loi travail a donné de nouveaux outils au gouvernement pour rationaliser le paysage français des conventions collectives.

L'objectif est de passer de 700 à 200 branches dans les trois ans à venir. Patronat et syndicats ont donc l'obligation d'ouvrir des discussions sur ce sujet ; à défaut de rapprochement spontané des branches, le Ministère du travail reprendra la main comme le prévoit la loi. Dans le périmètre de la CGI, trois conventions collectives sur 14, couvrant moins de 5000 salariés, sont concernées par cette restructuration dans un délai de 3 ans. Dans ce contexte, où une première mesure d'audience a permis de dresser une cartographie de la représentativité des organisations professionnelles, la CGI a engagé une négociation, actuellement en cours, et portant sur la restructuration de conventions collectives.

#emploi

LA CGI AU CŒUR DES REGIONS.

Les 120 000 entreprises du commerce de gros et international recrutent 90 000 personnes par an, partout en France.

Ce maillage régional en fait un acteur clé de l'emploi des jeunes au niveau local. La CGI a choisi d'intensifier encore sa présence en région, en matière de formation et d'information des jeunes sur les perspectives et opportunités qui leur sont offertes. Deux "Campus des métiers" ont été labellisés cette année : à Montpellier (transport, logistique et commerce de gros) et à Marseille (relation client). Créés à l'initiative du MENS (Ministère de l'Éducation nationale de l'Enseignement supérieur et de la Recherche) et des régions, les Campus des métiers regroupent des établissements d'enseignement secondaire et d'enseignement supérieur, de formation initiale ou continue. Ils sont construits autour d'un secteur d'activité d'excellence correspondant à un enjeu économique national ou régional soutenu par la collectivité et les entreprises. Trois autres projets de Campus attendent leur validation à Lyon, Roissy et dans les Hauts-de-France. Autre action clé : les réunions d'information en région pour présenter le secteur à des étudiants et des professeurs. Cette année une vingtaine de réunions ont été conduites réunissant parfois plus de 1000 étudiants comme à Marseille en février dernier.



▲ Réunion Campus des métiers et des qualifications de PACA (mai 2017).



COMMUNIQUER ET FAIRE CONNAÎTRE
LES SPÉCIFICITÉS DU COMMERCE
DE GROS ET INTERNATIONAL.

« “BtoB my job !” est la nouvelle signature créée par INTERGROS et la CGI pour porter avec dynamisme les actions conduites conjointement dans le cadre de la convention de coopération signée avec le ministère de l'Éducation Nationale et destinées à promouvoir les métiers et faciliter l'emploi des jeunes dans le commerce de gros »

#Michel Mourgue-Molines.
Directeur général d'INTERGROS

communiquer.

#pub

UNE CAMPAGNE DE SÉDUCTION.

Cette année, la CGI a choisi l'alliance de la télé et du web pour toucher efficacement les jeunes, futurs collaborateurs d'un secteur qui recrute.



▲ Le spot TV de 20 secondes conçu par l'agence Parishanghai.

La CGI et INTERGROS ont lancé en novembre 2016 une nouvelle campagne de communication nationale qui s'inscrit dans le cadre de la convention de coopération signée avec le Ministère de l'Education Nationale de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche et qui permet depuis 10 ans de mettre en place des actions de promotion du secteur du commerce de gros et international auprès des jeunes. Visible sur les chaînes du groupe Canal + et intitulée, « *Choisissez le bon secteur, le BtoB* », cette campagne d'envergure était composée de Spots de 20 secondes au ton humoristique et d'un dispositif web. Parallèlement, sur la chaîne C8, un programme court intitulé "Bien dans mon job" présentait plus précisément les métiers par le biais de témoignages de professionnels. La campagne, très bien accueillie par les jeunes, a généré de nombreuses connexions sur le site emploi "Mybtob.fr".

#achatpublic

LES GROSSISTES : ACTEURS CLÉS DE LA COMMANDE PUBLIQUE.

Les grossistes en produits alimentaires approvisionnent à 80% la restauration collective et tous secteurs confondus, l'achat public représente 25% du Chiffre d'affaires des grossistes ; c'est dire l'importance de cette activité pour notre secteur.

C'est pourquoi, la CGI a souhaité faire connaître et reconnaître pleinement la place du grossiste et sa spécificité comme acteur majeur de la commande publique. En droite ligne avec l'action engagée en 2016 et la publication des guides d'application pour les marchés publics, la CGI poursuit son action de sensibilisation de l'écosystème : acheteurs publics, institutionnels, organisations, décideurs économiques.

Un événement a ainsi été organisé le 7 juin 2017 réunissant les différents acteurs du secteur autour de Pierre Pelouzet, médiateur des entreprises à Bercy. Par ailleurs, la CGI lance en partenariat avec l'AIFE, une grande enquête sur le fonctionnement de CHORUS PRO et la dématérialisation des factures entre les fournisseurs et les acteurs de la commande publique. Enfin, le MEDEF, lui aussi se saisit du sujet avec le Comité "Commande publique" au sein duquel la CGI intervient.



▲ Les intervenants à la matinée Marchés Publics du 7 juin 2017.



#newbrand

NAISSANCE D'UNE MARQUE.

Créer une marque commune pour communiquer efficacement sur l'emploi et la formation dans le commerce de gros et international dans le cadre de la Convention tripartite signée avec le Ministère de l'Education Nationale, telle était l'ambition de la CGI et d'INTERGROS.

Avec "BtoB my job!", marque unique qui s'applique à l'ensemble des outils, actions et événements de communication, le pari est gagné. Lancée lors du Mondial des Métiers à Lyon en février 2017, cette nouvelle marque, à la signature forte est déjà bien identifiée par ses publics, grâce à son identité visuelle, à sa consonance et à sa présence largement déclinée sur l'ensemble des outils

existants. Lancée également en février dernier, l'application communautaire "BtoB My Job", vient renforcer la visibilité de l'action conduite par la CGI et INTERGROS et sa proximité auprès des jeunes.



PLUS DE

60

 retombées
presse

en 2016 sur la CGI et ses actions.

PARTENAIRES D'AVENIR

La CGI est attentive au thème de la prévoyance, santé ou retraite, un sujet important pour la protection des salariés de la branche. Dans ce contexte, elle a construit des partenariats forts avec AG2R La Mondiale, Malakoff Mederic, Humanis, Apicil... afin de donner plus de visibilité et d'information sur ses actions.

#mediaspartenaires

DES PARTENARIATS EFFICACES, DES PUBLICS CIBLÉS.

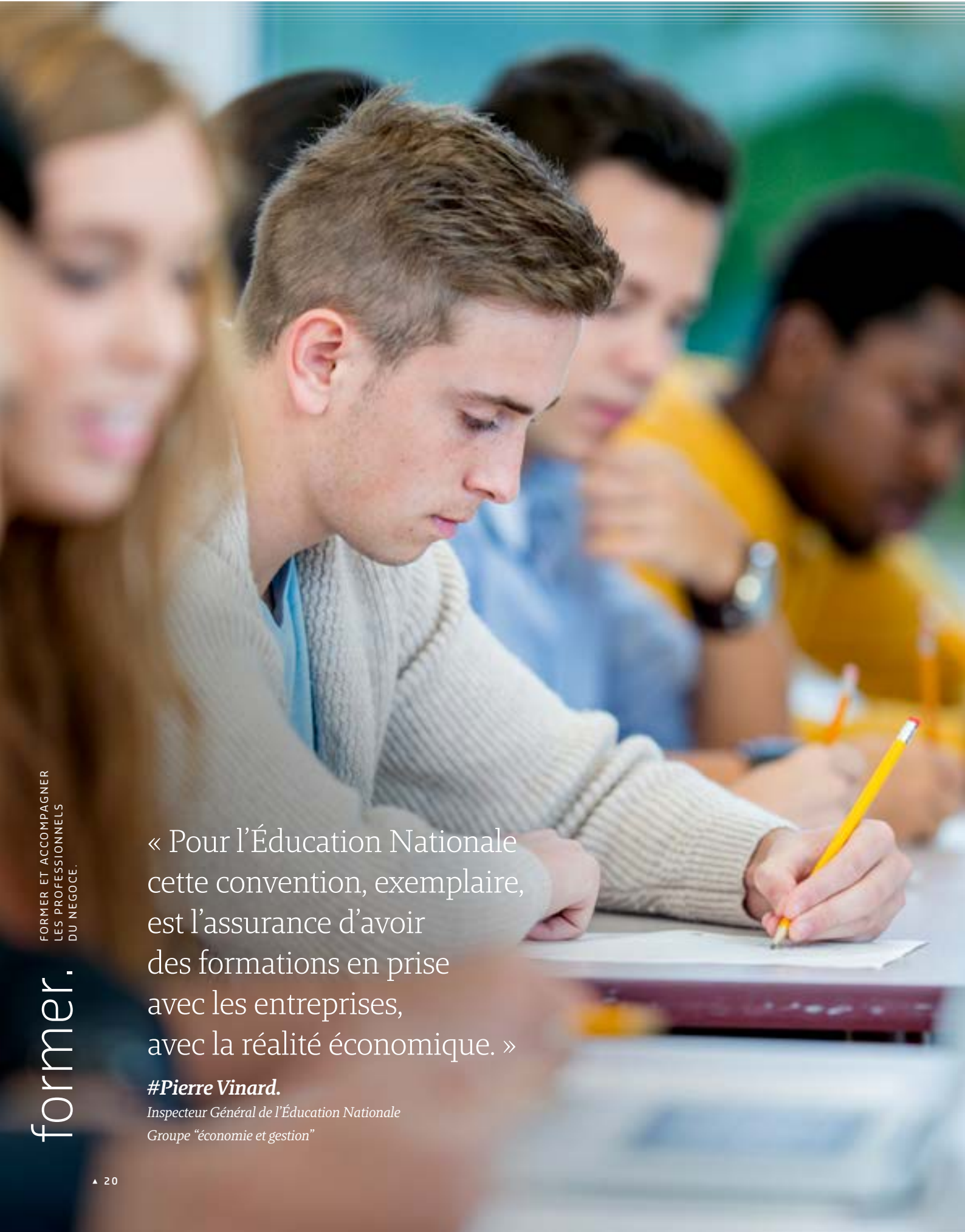


Partenaire depuis 5 ans du magazine CHALLENGES qui offre au secteur du commerce de gros une visibilité de qualité auprès du monde de l'entreprise et des décideurs économiques, la CGI a choisi d'accroître en parallèle, sa proximité avec les professionnels du négoce.

Depuis la naissance de ZEPROS Négoces en 2016, la CGI réalise, dans le cadre d'un partenariat durable à fort contenu, une pleine page dans chacun des 4 numéros annuels pour informer les professionnels sur l'actualité du secteur : pénibilité, prévoyance, logistique, actualité sociale et conventionnelle ou encore formation... les sujets sont nombreux et le contenu détaillé. Diffusé à 26 000 exemplaires, ZEPROS Négoces est devenu en moins d'un an un support de référence des professionnels du commerce de gros. La CGI est également partenaire de Tokster, le réseau social des professionnels du BtoB créé par les équipes de ZEPROS.

COMMUNIQUER ET FAIRE CONNAÎTRE
LES SPÉCIFICITÉS DU COMMERCE
DE GROS ET INTERNATIONAL.

communiquer.



FORMER ET ACCOMPAGNER
LES PROFESSIONNELS
DU NÉGOCE.

former.

« Pour l'Éducation Nationale
cette convention, exemplaire,
est l'assurance d'avoir
des formations en prise
avec les entreprises,
avec la réalité économique. »

#Pierre Vinard.

*Inspecteur Général de l'Éducation Nationale
Groupe "économie et gestion"*



#anniversaire

15 ANS DE PARTENARIAT
EFFICACE ET DURABLE.



Acteurs majeurs de l'emploi en France, avec 1 million de salariés, les professionnels du négoce célèbrent cette année les 15 ans de la Convention de Coopération signée entre la CGI, INTERGROS et le Ministère de l'Education Nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche.

Ce partenariat pérenne a pour objectif de faire connaître le commerce de gros et international, ses métiers et ses formations aux jeunes, aux demandeurs d'emploi et au monde de l'enseignement. Il favorise également les échanges et les partenariats entre les acteurs de la formation et de l'emploi et les professionnels du commerce de gros. Enfin, il soutient des formations adaptées aux attentes du secteur. Célébrée en mars 2017 à l'occasion de la finale nationale des dixièmes Trophées de l'Excellence Commerciale à Paris, la Convention de Coopération renouvelée régulièrement, illustre la qualité de la relation établie avec le ministère et l'attention portée par la CGI et INTERGROS au développement d'actions concrètes, de terrain, dont les résultats tangibles sont adaptés aux besoins des entreprises et des jeunes.

#précurseur

ÊTRE CONFORME
ET AVANCER.

Dans un contexte complexe et incertain, la CGI a été la première organisation professionnelle à entrer dans une démarche innovante et mutualisée de mise en place du compte pénibilité, avec la mise à disposition d'outils "clé en main" pour les entreprises du commerce de gros.



▲ Formation pénibilité à Paris.

Le référentiel homologué d'évaluation de la pénibilité mis à disposition des entreprises est un "mode d'emploi" qui détermine l'exposition des travailleurs à un ou plusieurs facteurs de pénibilité. Il concerne 22 fédérations couvrant 6 conventions collectives nationales et représentant 365 000 salariés dans 29 000 entreprises. Conçu avec et pour les entreprises, il définit des groupes homogènes et des profils types d'exposition et permet aux chefs d'entreprises de déterminer si un salarié est exposé et à quel niveau, à des facteurs de pénibilité. La CGI a résumé la démarche et les critères dans un guide



pratique complet, met à disposition un outil web sur mesure pour les entreprises (le G2P) et organise par ailleurs des sessions de formation pour aider les entreprises du commerce de gros et leurs dirigeants à se conformer à la loi.

FORMER ET ACCOMPAGNER
LES PROFESSIONNELS
DU NEGOCE.

former.

#anticiper

LOI SAPIN II : DES FORMATIONS SUR-MESURE.

Active en termes de défense des intérêts du secteur sur le volet des relations commerciales, la CGI l'est également sur le terrain de la pédagogie.

Ainsi, dans le contexte de la Loi Sapin 2 qui prévoit que les grandes entreprises devront mettre en place des mesures spécifiques de prévention et de détection de la corruption et que les entreprises de plus de 50 salariés devront assurer la protection des lanceurs d'alerte, la CGI a organisé des réunions d'information destinées aux professionnels. Par ailleurs et sachant que les entreprises doivent dès à présent être conformes au nouveau cadre normatif de protection des lanceurs d'alertes et anticiper les risques économiques et juridiques liés aux pratiques de corruption, la CGI prévoit un programme de formation complet destiné aux entreprises du secteur.



1500

 demandes traitées

par le SVP (hotline) de la CGI (de juin 2016 à juin 2017).

TROPHÉES DE L'EXCELLENCE COMMERCIALE

Créés à l'initiative de la CGI, ces Trophées qui récompensent des élèves de BTS Technico-Commercial, BTS Négociation et Relation Client et BTS Commerce International, fêtent cette année leur 10^{ème} anniversaire. A cette occasion un ouvrage a été réalisé. Il met en lumière le succès du trinôme étudiant/enseignant/entreprise.

#certification

LES CQP PLÉBISCITÉS PAR LES ENTREPRISES.

La branche des commerce de gros a développé une politique performante en matière de Certificats de Qualification Professionnelle (CQP).

Plus de 1500 CQP ont ainsi été délivrés dans le cadre de la Convention Collective Nationale des Commerce de Gros depuis leur création. Les CQP permettent de renforcer la qualification des salariés, de valider des compétences acquises et d'en développer de nouvelles, mais également de favoriser l'intégration de nouveaux embauchés ; les CQP ont

donc un impact direct sur la performance de l'entreprise. Ils sont conçus en fonction des besoins spécifiques des entreprises et de leurs salariés. Ainsi, la CPNEFP* de la CCN 3044 a mis en évidence des besoins nouveaux en matière de logistique et a décidé de créer deux nouveaux CQP dans le domaine de la logistique en 2017 : le CQP chef d'équipe logistique et le CQP de manager logistique. Ils ont entre autres pour objectif d'attirer de nouveaux profils en s'appuyant sur une certification professionnelle adaptée aux besoins de l'entreprise.

*Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle





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

partager.

« L'objectif du guide juridique Pénibilité CGI/FIDERE est de simplifier pour les entreprises du secteur la compréhension et la mise en œuvre d'un dispositif qui rime avec inquiétude et parfois même avec usine à gaz. »

#Maître Frouin.

Cabinet FIDERE (co-auteur du Guide CGI sur la Pénibilité)

#groupesdetravail

COMMUNIQUONS, ENSEMBLE.

La CGI est un lieu de partage et d'échanges entre fédérations adhérentes sur des thématiques d'actualité sociale, juridique, environnementale, économique ou fiscale.



La Confédération a depuis plusieurs années développé le principe de Groupes de Travail thématiques, lieu de partage d'informations, de bonnes pratiques et de prise de décisions communes. A la demande de ses adhérents, la CGI a créé un groupe de travail Communication en septembre 2016. Ouvert à tous, il réunit en général une dizaine de représentants de ses fédérations chaque trimestre autour d'un thème majeur : pratiques web des organisations professionnelles, organisation des AG, bonnes pratiques pour concevoir et développer une newsletter, être ou ne pas être sur les réseaux sociaux... Le "GT Com" est l'occasion d'échanges d'expertises et de bonnes idées ; il a vocation à être également un centre de "ressources" en matière d'images par exemple, avec la mise à disposition d'une banque d'images sectorielle actuellement en construction.

#outilspratiques

CGI EDITIONS : DES OUTILS POUR COMPRENDRE ET AGIR.

Afin d'être au plus près des préoccupations de ses fédérations adhérentes et des professionnels du secteur, la CGI met à leur disposition de nombreux supports papiers ou électroniques qui sont de véritables outils techniques et pratiques d'information.

Toujours très documentées, ces publications sont réalisées grâce à des universitaires et experts reconnus et souvent avec l'appui des entreprises du secteur. C'est le cas du guide "Le grossiste, acteur majeur de la logistique urbaine" récemment publié sur la base d'une étude CGI / CRET-LOG, qui, grâce à la participation de 334 entreprises du commerce de gros fait une analyse chiffrée et contextualisée de ce que représente la livraison urbaine pour le secteur. Loi Hamon, Marchés Publics, Pénibilité, C3P, Réformes des valeurs locatives, Objectif CO2... Grâce à ses publications, la CGI facilite l'accès à l'information des professionnels à tous les thèmes clés qui impactent le développement de leurs activités. Le dernier en date, sur le Droit de la concurrence, et réalisé avec le cabinet Vogel&Vogel sortira avant l'été.





#connecté

EMPLOI-FORMATION : PLUS DE PROXIMITÉ.

Etre attractif et séduire les jeunes, futurs collaborateurs du secteur du commerce de gros et international, est un leitmotiv pour la CGI.

Public exigeant et ultra-connecté, les jeunes qui s'intéressent au "BtoB" doivent avoir accès à leurs informations et à l'actualité de manière conviviale et en toute proximité. C'est pourquoi la CGI et INTERGROS ont choisi de mener de front trois actions clés en la matière : le renouvellement du site internet mybtob.fr qui explique les métiers, le secteur et propose des offres d'emploi, la création d'un site dédié btobenregion.fr qui sera lancé avant l'été et qui se veut une vitrine des actions de proximité de BtoB my job ! auprès des établissements de formation, et la montée en puissance de l'application communautaire BtoB my job !

10 000 consultations
par mois

du site internet de la CGI www.cgi-cf.com

30^{ÈME} NUMÉRO DU BTOB NEWS

Créé en 2006, le magazine BtoB News doit sans doute sa longévité, rare dans la presse fédérative, au fait qu'il a su se renouveler et s'appuyer sur des experts de qualité : 3 nouvelles maquettes en 11 ans et de nombreux contributeurs et spécialistes, assurent, en plus des équipes de la CGI, un contenu rédactionnel solide et apprécié par ses 7000 lecteurs réguliers (print et/ou numérique). C'est Geoffroy Roux de Bézieux qui a été le Rédacteur en Chef exceptionnel de ce 30^{ème} numéro sorti en janvier 2017.

#seformer

CGI CAMPUS : DES FORMATIONS SUR-MESURE.

Né il y a 6 ans, CGI Campus est l'organisme de Formation de la CGI.



Les formations qui y sont dispensées sont conçues en droite ligne avec les préoccupations très spécifiques des professionnels du secteur. En tout, 12 formations ont été réalisées* cette année, suivies par 180 stagiaires. Fidèle à sa volonté d'être connecté aux besoins des entreprises et des salariés du secteur, CGI Campus propose des thèmes de formation au cœur de l'actualité des professionnels. Le droit social est toujours à l'honneur avec des formations dédiées aux forfaits jour, à la pénibilité, aux conventions collectives ou encore à la Loi Travail. CGI Campus forme également les évaluateurs des CQP (Certificats de Qualification Professionnels), certificats qui connaissent un succès grandissant auprès des dirigeants et des salariés du commerce de gros et nécessitent de plus en plus d'évaluateurs pour les valider. 30 d'entre eux ont été formés par CGI Campus cette année*.

**De juin 2016 à juin 2017.*

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

partager.

BUREAU EXECUTIF DE LA CGI

Marc HERVOUET

Philippe BARBIER

UNCGFL

Etienne VAUCHEZ

OSCI

Jacques CHAPEAU

Personnalité qualifiée

Bernard MANHES

Richard BURGSTHALER

Personnalité qualifiée

Franck BERNIGAUD

FNBM

Yves BOUCHENY

FCJT

Richard CHERY

FGME

Jacques DERONZIER

SYNDIGEL

Philippe GRUAT

FNAS

Alain LANDEC

FEDA

Alain ROSAZ

FICIME

Président

Vice-Président

En charge des relations avec les fédérations

Vice-Président

En charge de l'Internationalisation des entreprises

Trésorier

Président d'Honneur



LES COMMISSIONS ET GROUPES DE TRAVAIL

✓ Commission Juridique

Président : Jacques-Olivier BOUDIN, UNCGFL
Vice-Président titulaire CEPC (Commission examen des pratiques commerciales) : Hugues BELLINA
Rapporteur : Delphine KOSSER-GLORIES, CGI

✓ Commission Transport

Président : Jean-Brice HERNU, SYNDIGEL
Rapporteur : Bérengère LEENHARDT, CGI

✓ Commission Fiscale

Président : Bruno GIBARU, FEDA
Rapporteur : Bérengère LEENHARDT, CGI

✓ Commission Sociale

Rapporteur : Isabelle BERNET-DENIN, CGI

✓ Commission Communication

Rapporteur : Fanny POLLET, CGI

✓ Commission Emploi Formation

Rapporteur : Marine DAVID, CGI

LES COMITÉS DE LIAISON

✓ Comité de liaison Appro Bâtiment (CLAB)

Président : Franck BERNIGAUD, FNBM
Secrétariat : Cyril GALY-DEJEAN, CGI

✓ Comité de liaison Agro Alimentaire (CLAA)

Président : Jacques DERONZIER, Brake
Secrétariat : Delphine KOSSER-GLORIES, CGI

✓ Comité de liaison Internationalisation des entreprises (CLIE)

Président : Étienne VAUCHEZ, OSCI



#organisationsadhérentes

ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES DE BRANCHE.

Secteur alimentaire

- ✓ Fédération des Grossistes en Fleurs Coupées (FGFP)
- ✓ Union Nationale de Commerce en Gros de Fruits et Légumes (U.N.C.G.F.L.)
- ✓ Fédération Française des Syndicats de Négociants en Pommes de Terre et Légumes en Gros (FEDEPOM)
- ✓ Fédération Nationale des Syndicats de Commerce en Gros en Produits Avicoles (fenscopa)
- ✓ Fédération Nationale du Commerce des Produits Laitiers et Avicoles (FNCPLA)
- ✓ Fédération Européenne du Commerce et de la Distribution des Produits sous Température Dirigée, Glaces, Surgelés et Réfrigérés (SYNDIGEL)
- ✓ Syndicat National du Commerce Extérieur des Produits Congelés et Surgelés
- ✓ Fédération Nationale de l'Industrie et des Commerces en Gros des Viandes (FNICGV) :
 - Fédération Française des Commerçants en Bestiaux (FFCB)
 - Syndicat National du Commerce du Porc (SNCP)
 - Syndicat National de l'Industrie des Viandes (SNIV)
- ✓ Conseil National des Industries et Commerces en Gros des Vins, Cidres, Spiritueux, Sirops, Jus de fruits et Boissons Diverses (CNVS)
- ✓ Union Syndicale des Marchands d'Abats en Gros du Min de Rungis (USMAG)
- ✓ Association Nationale des Expéditeurs et Exportateurs en Fruits et Légumes (ANEEFEL)
- ✓ Union Professionnelle des Grossistes en Confiserie et Alimentation Fine
- ✓ Chambre Syndicale Nationale de Vente et Services Automatiques (NAVSA)
- ✓ Fédération des Marchés de Gros de France (FMGF)
- ✓ Syndicat des Entreprises de Distribution de Produits d'Épicerie à Destination des Professionnels (SYNDDEPI)

Secteur non alimentaire

- ✓ Fédération Française des Entreprises de Gros, Importation, Exportation, en Chaussures, Jouets, Textiles (F.C.J.T.) :
 - Union de la chaussure
 - Union du jouet
 - Union du textile et de l'habillement
- ✓ Syndicat National des Grossistes en Fournitures Générales pour Bureaux de Tabac
- ✓ Union Professionnelle de la Carte Postale (UPCP)

- ✓ Fédération Nationale de la Décoration (FND)
- ✓ Chambre Syndicale de la Répartition Pharmaceutique Française (CSRPF)
- ✓ Fédération Française des Professionnels de la Communication par l'Objet (2FPCO)

Secteur interindustriel

- ✓ Fédération des Syndicats de la Distribution Automobile (FEDA)
- ✓ Fédération Française des Négociants en Appareils Sanitaires, Chauffage, Climatisation et Canalisation (FNAS)
- ✓ Fédération du Négoce de Bois et des Matériaux de Construction (FNBM)
- ✓ Fédération Nationale du Tissu (FENNTISS)
- ✓ Fédération des Grossistes en Matériel Électrique (FGME)
- ✓ Fédération des Entreprises Industrielles et Commerciales Internationales de la Mécanique et de l'Électronique (FICIME)
- ✓ Association Française des Distributeurs de Papiers et d'Emballages (AFDPE)
- ✓ Fédération Française de la Quincaillerie, des Fournitures pour l'Industrie, le Bâtiment et l'Habitat (FFQ)

ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES INTERSECTORIELLES.

- ✓ Fédération Française des Syndicats de Courtiers en Marchandises
- ✓ Syndicat des Négociants et Commissionnaires à l'International (SNCI)
- ✓ Le Pôle Privé des Opérateurs Spécialisés du Commerce International (OSCI)
- ✓ Chambre Syndicale Nationale des Fabricants et Distributeurs d'Armes, Munitions, Equipements et Accessoires pour la Chasse et le Tir Sportif (SNAFAM)

ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES GEOGRAPHIQUES.

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

CONTACT

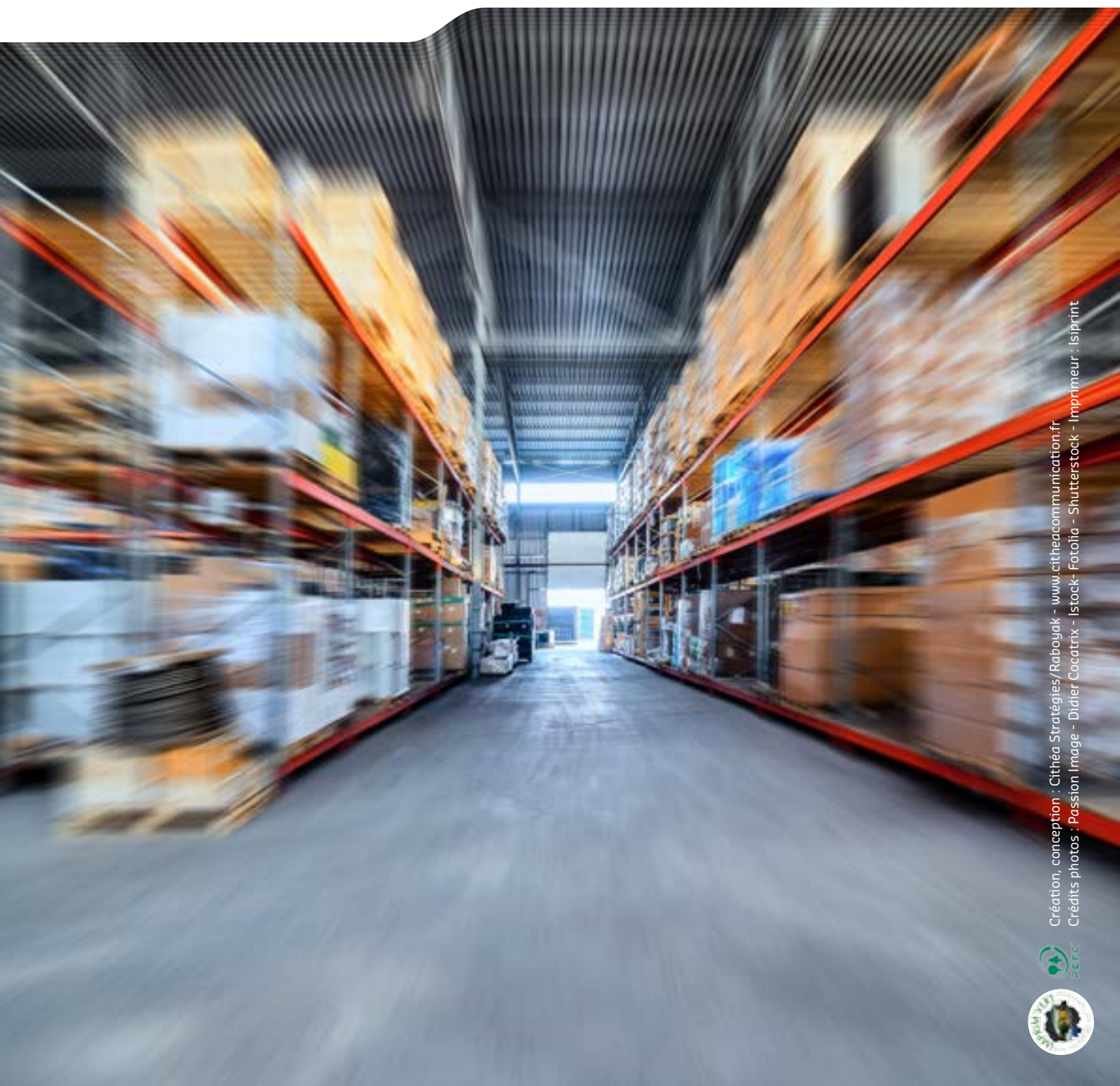
Confédération du commerce de gros et international (CGI)

18 rue des Pyramides 75001 Paris

Tél. 01 44 55 35 00 - Fax. 01 42 86 01 83

cgi@cgi-cf.com - www.cgi-cf.com

@CGI_CF



Création, conception : Cithéa Stratégies/Raboyak - www.citheacomunication.fr
Crédits photos : Passion Image - Didier Cocatrix - Istock - Fotolia - Shutterstock - Imprimeur : Isiprint

