



Communiquer



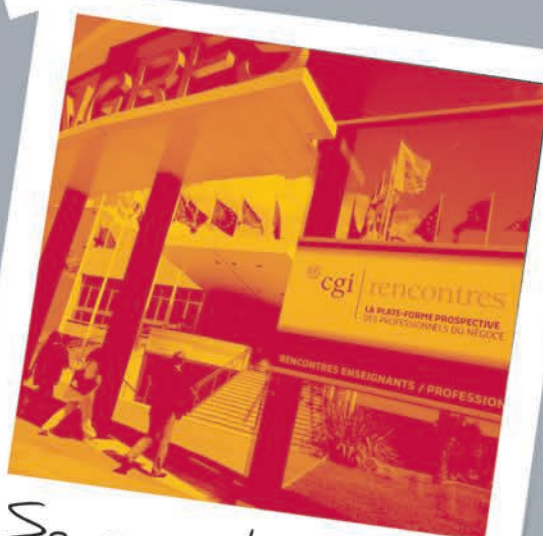
Former



Conseiller



Se mobiliser



Se projeter



Défendre

LE LIVRE DE L'ANNÉE
2015

 **cgi** LES PROFESSIONNELS
DU NÉGOCE



Rassembler



Représenter



Anticiper

Sommaire

- 3** Interview de Marc Hervouet, Président de la CGI
- 4** Bureau et fédérations adhérentes de la CGI
- 5** Regard du Cabinet Vogel & Vogel
- 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

Interview

POUR SUIVRE L'ACTION COLLECTIVE POUR UNE RECONNAISSANCE DU COMMERCE DE GROS



Marc Hervouet,
Président de la CGI

Quel est le bilan de votre premier mandat en tant que Président de la CGI ?

Durant ces trois années, je me suis attaché à faire de la CGI un lieu d'échanges où toutes les fédérations se sentent à l'aise dans leur diversité. C'est un objectif de chaque instant qui permet de créer un véritable esprit d'équipe « transecteurs » et d'animer la prise de décision concertée et collective au sein d'un regroupement dont la diversité est l'ADN. En réformant nos statuts et en renouvelant progressivement le bureau de la CGI pour y accueillir de manière plus systématique des entrepreneurs de terrain, nous avons développé une compréhension plus « opérationnelle » des sujets qui concernent le commerce de gros ; notre action politique n'en est que renforcée.

La CGI est aujourd'hui reconnue et entendue par les grands décideurs économiques et politiques. Nous avons fait bouger les lignes et la CGI est passée à la vitesse supérieure. C'est ainsi que nous avons remporté de vraies victoires comme sur l'Écotaxe ou la Tascom. Notre organisation s'inscrit désormais dans une logique plus collaborative et très constructive avec les fédérations. Ceci est possible grâce à l'expertise et à l'implication de toute l'équipe CGI dont je souhaite souligner l'engagement dans la défense de nos intérêts communs.

Quels sont vos objectifs pour votre second mandat ?

Je me représente afin de poursuivre ce travail engagé depuis trois ans et la tâche est encore lourde, car notre secteur est sans cesse exposé à l'incompréhension de ses différences fondamentales avec le commerce de détail. Nous devons accompagner les entreprises du secteur dans leur révolution digitale et numérique : optimiser la gestion des flux d'opérations, de contrôles et de suivis est décisif pour l'avenir d'un secteur composé en grande majorité de PME. Second dossier important et transverse : la reconnaissance de l'excellence opérationnelle du commerce de gros dans la livraison du dernier kilomètre, notamment en zone urbaine. C'est un enjeu de société et c'est à nos entreprises d'imaginer des livraisons plus efficaces et plus écologiques dans un environnement urbain contraignant. Le commerce de gros est source de bonnes pratiques et nous souhaitons les développer et les valoriser.

Renforcer l'accompagnement des entreprises du secteur dans leur développement à l'international est notre troisième priorité. Enfin, je souhaite que la CGI accentue sa présence en régions grâce au développement d'alliances locales et de partenariats, au travers des Campus des métiers et d'un Pôle de Compétitivité dédiés au commerce de gros.

Quelles sont vos préoccupations actuelles ?

Alors que le commerce de gros connaît une profonde mutation, nous sommes aujourd'hui dans un « entre-deux » : on nous parle de « sortie de crise » mais le secteur n'en voit pas les effets ; le « choc de simplification » fiscal et social se fait attendre... En parallèle, des dossiers, comme la pénibilité ou la transition énergétique, sont extrêmement sensibles, voire pénalisants pour notre secteur. Cela ne concourt pas à restaurer l'indispensable confiance qui, si elle revient, permettra aux entreprises du secteur de gagner en sérénité et donc en stabilité.

En conclusion, je souhaite, pour les trois années à venir, que notre action collective soit placée sous le signe de l'expertise, du principe de réalité et de la qualité du lien qui nous unit. C'est ainsi que la reconnaissance de la CGI grandira, en proximité avec ses adhérents. C'est la clé de l'efficacité de notre Confédération, plus solide encore que par le passé, grâce à l'esprit confédéral qui l'anime.

« Je souhaite que notre action collective soit placée sous le signe de l'expertise, du principe de réalité et de la qualité du lien qui nous unit. »

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 des Importateurs Français de Fruits et Légumes (CSIF)
- 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 Boissons (FNB)
- Fédération Nationale des Syndicats de Commerce en Gros en Produits Avicoles (FENSCOPA)
- 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 (SYNDDEPI)
- Syndicat National du Commerce Extérieur des Produits Congelés et Surgelés (SNCE)
- Union des Maisons et Marques de Vin (UMVIN)
- 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)



Janvier 2015. De gauche à droite : 1/ Guy Pottier (FCJT), 2/ Richard Chery (FGME), 3/ Hugues Pouzin (CGI), 4/ Marc Hervouet (Président), 5/ Frédéric Dumont-Saint-Priest (OSCI) Vice-Président, 6/ Philippe Barbier (UNCGFL), 7/ Alain Landec (FEDA), 8/ Richard Burgstahler - Trésorier, 9/ Isabelle Bernet Denin (CGI), 10/ Michel Vilatte (FEDA), 11/ Christian Pépineau (UNIGROS) Vice-Président, 12/ Géraud Spire (FNBM), 13/ Alain Rosaz (FICIME), 14/ Philippe Gruat (FNAS)

- Fédération Française des Entreprises de Gros, Importation, Exportation, en Chaussures, Jouets, Textiles (FCJT)
- Fédération Nationale de la Décoration (FND)
- Fédération Française des Professionnels de la Communication par l'Objet (2FPCO)
- 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 Papiers 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 de la Distribution Industrielle (FEDIN)
- 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)

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 du cabinet Vogel & Vogel

LA RECONNAISSANCE DU MÉTIER DE GROSSISTE PAR LE DROIT



Joseph Vogel,
Avocat au barreau de Paris

Depuis une trentaine d'années, l'intervention des pouvoirs publics a été caractérisée par un renforcement de l'encadrement des relations commerciales entre les opérateurs économiques. Pas moins de dix réformes législatives ont été adoptées depuis 1986, conduisant à une accumulation de réglementations qui fait peser sur les entreprises, et notamment sur les grossistes, des contraintes importantes et les expose à un risque juridique croissant.

La principale explication à ce phénomène est la volonté du législateur d'encadrer les relations dans le secteur de la grande distribution. Les modifications législatives successives ont ainsi conduit à l'adoption de règles contraignantes, qui s'appliquent à l'ensemble de l'économie, y compris aux secteurs dans lesquels il n'existe pas de difficulté particulière, et sans que la question de la pertinence de ces mesures, ou de leur utilité, n'ait réellement été étudiée.

Ces règles sont particulièrement inadaptées aux relations entre le commerce de gros, ses clients et ses fournisseurs. Les règles relatives au formalisme de la négociation commerciale et aux pratiques restrictives, qui ont été conçues par référence aux relations existant dans le secteur de la grande distribution, ne tiennent pas compte des spécificités du B to B, et en particulier du fait que les grossistes doivent gérer un double niveau de négociation (à l'amont et à l'aval), assurent bien souvent la distribution d'un nombre considérable de références et ont une clientèle

composée de professionnels – ce qui nécessite d'adapter en permanence leurs conditions commerciales. La reconnaissance dans la loi du métier de grossiste et de ses spécificités est donc un enjeu important, puisqu'il s'agit de permettre aux acteurs du B to B d'évoluer dans un environnement réglementaire adapté. En matière de transparence de la négociation commerciale, il s'agit notamment d'éviter de rigidifier inutilement les relations entre le grossiste et ses fournisseurs, en permettant de s'adapter à l'évolution constante du marché.

Les règles encadrant l'activité économique des entreprises impactent directement leur capacité à entreprendre et à innover, ainsi que leur compétitivité vis-à-vis de leurs concurrents étrangers. Pour cette raison, la reconnaissance par le législateur de la particularité du B to B constitue une avancée majeure pour le développement de ce secteur et de ses acteurs.

« Permettre aux acteurs
du B to B d'évoluer
dans un environnement
réglementaire adapté. »

REPRÉSENTER LES INTÉRÊTS ET FAIRE VALOIR LES FORCES DES GROSSISTES



LOI MACRON

Une nécessaire adaptation

La conférence organisée au Sénat le 5 novembre 2014 par la CGI, en réunissant des professionnels du droit, des parlementaires et des acteurs du commerce de gros, a confirmé que l'encadrement des négociations commerciales prévu dans la loi était conçu pour la grande distribution et totalement inadapté au commerce de gros. Ce constat, formalisé par le guide d'application édité par la CGI, avec le Cabinet Vogel & Vogel, impose de modifier le formalisme excessif de la convention unique qui crée une surcharge administrative impossible à gérer pour les 120 000 entreprises du secteur, en majorité des PME.

La CGI a donc intensifié ses actions de lobbying pour aboutir, début 2015, à une première étape clé : la reconnaissance dans le code du commerce d'un régime contractuel spécifique au secteur du commerce de gros qui sera adopté en juillet 2015.



PÉNIBILITÉ

La CGI reste mobilisée



Si l'intention est louable, le dispositif « Pénibilité » prévu par le gouvernement reste inadapté aux PME du commerce de gros. Après l'entrée en vigueur partielle du dispositif au 1^{er} janvier 2015, la CGI poursuit son action déterminée et plaide pour une indispensable simplification. C'est cette position argumentée et chiffrée que la CGI a défendue lors de son audition auprès de la Commission Sirugue/Huot dont certaines propositions de modifications ont été retenues. Présente au niveau institutionnel, la CGI est également active auprès de ses adhérents à travers un groupe de travail dédié et aide les entreprises du secteur à la mise en œuvre du dispositif sur le terrain (élaboration de référentiels métiers).

ÉCOTAXE

Fin de l'écotaxe ? oui mais ...



L'écotaxe, au cœur de débats passionnés en 2014, a été suspendue, face à l'opposition des professionnels de différents secteurs. Mais la question du remplacement de l'écotaxe par un système efficace et simple, permettant de financer équitablement les infrastructures de transport routier, reste entière. La CGI est mobilisée et participe activement à la recherche d'une solution pérenne, au sein du groupe de travail mis en place par le ministère de l'Écologie. À ce stade, le maintien de la hausse de la « fiscalité gasoil » et la création d'un système de vignette sont à l'étude. La CGI nourrit le dossier grâce à sa connaissance du terrain, des contraintes du secteur et à sa proximité avec le monde du transport.

Les professionnels du négoce :

acteurs clés de la logistique

La logistique est au cœur de l'efficacité des entreprises du commerce de gros dans leur diversité. Charte Objectif CO₂, Conférence nationale sur la logistique, plan antipollution de la ville de Paris... Grâce à l'expertise de ses adhérents, la CGI défend l'intérêt commun du secteur et fait valoir ses positions pour une logistique innovante, efficace et écologiquement responsable.

« Notre action sur le projet de loi Macron traduit la nécessité de mettre en avant les spécificités des grossistes. »

Jacques-Olivier Boudin,
Président de la commission juridique

COMMUNIQUER ET FAIRE CONNAÎTRE LES SPÉCIFICITÉS DU COMMERCE DE GROS



SEMAINE DU COMMERCE B TO B

Coup de projecteur sur le secteur

Devenu un rendez-vous incontournable du début d'année, la Semaine du commerce B to B est une opération nationale qui a vocation à intéresser les jeunes à un secteur qui recrute 100 000 personnes par an. En 2015, les professionnels du B to B ont démontré une vraie implication pour illustrer leur expertise et expliquer concrètement aux jeunes les activités et les débouchés qui leur sont offerts. Autre axe fort pour la 3^e année consécutive, une campagne de publicité a démontré de manière didactique l'intérêt d'un secteur qui recrute, emploie en CDI et fait grandir les talents. Relations presse, publicité en TV, partenariats Monster et Pôle Emploi, réseaux sociaux (Facebook, Twitter, Tokster), site emploi « mybtob.fr » : le « B to B » était incontournable en janvier 2015.

Cliquez ici

DÉCOUVREZ LES SPOTS TV DE
LA CAMPAGNE MYBTOB 2015

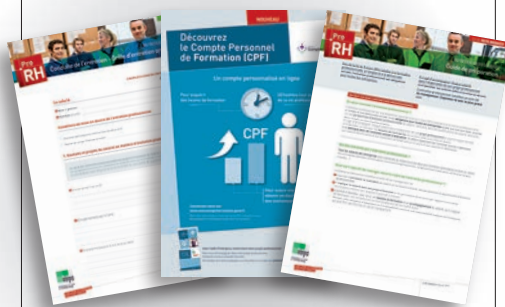
mybtob.fr :

270 000 connexions par an
9 000 candidats inscrits
2 000 offres d'emploi en ligne



RÉFORME DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE

Des clés pour agir



Favoriser la qualification professionnelle des salariés, le développement des compétences et la compétitivité des entreprises sont les principaux objectifs de la réforme de la formation professionnelle. Dans ce cadre, les branches du commerce de gros et international, via l'OPCA Intergros, ont souhaité mettre en place une palette complète de solutions pour informer les salariés et proposer aux entreprises les nouveaux outils nécessaires à la mise en place optimale des nouvelles dispositions telles que le Compte Personnel de Formation ou l'entretien professionnel.

WHOLESALE DAY

Un rendez-vous incontournable du commerce en Europe

Dès sa deuxième édition, le 14 avril 2015, le « Wholesale Day », organisé par la CGI, le BGA et Eurocommerce, est devenu un rendez-vous incontournable du commerce européen. Les 150 participants, dont des représentants de la DG Emploi, la DG Trade et la DG Move, ont partagé les expériences des acteurs du commerce de gros en Europe sur des thèmes variés : innovation, sécurité, qualité de la formation, contribution à l'emploi des jeunes et à la mobilité. Le commerce de gros pèse lourd en Europe où il représente 1,8 million d'entreprises, 10 millions de salariés, 6 000 milliards d'euros de recettes annuelles. Grâce à l'action concertée et durable de la CGI à Bruxelles, notre secteur jouit désormais d'une vraie écoute au niveau européen.

Cliquez ici

DÉCOUVREZ LE SITE
D'EUROCOMMERCE

« La CGI est très impliquée au sein du MEDEF. Notre rôle est de faire valoir l'importance des PME dans l'économie française et de défendre leurs intérêts au sein d'une commission dédiée au financement des petites et moyennes entreprises. »

Marc Hervouet,
Président de la CGI,
membre du comité exécutif du MEDEF

RASSEMBLER NOS FORCES POUR MIEUX DÉFENDRE NOS INTÉRÊTS



GESTION DES CONVENTIONS COLLECTIVES

Un an de dialogue social soutenu

Gestionnaire des conventions collectives 3044 et 3100, la CGI, avec les fédérations professionnelles, s'applique à favoriser un dialogue social dynamique entre les différents partenaires. L'année écoulée a été marquée par la signature d'accords importants dont deux accords paritaires sur le Contrat de Génération et sur les salaires dans le cadre du Pacte de Responsabilité, la signature d'avenants sur les taux d'appel de prévoyance ainsi que sur les départs en retraite à l'initiative du salarié et enfin la mise en œuvre d'un accord sur le financement du dialogue social. Un travail de fond est actuellement conduit en concertation avec les partenaires sociaux sur les frais de santé et les mutuelles dans les secteurs du commerce de gros et international.

DÉLAIS DE PAIEMENT

Les délais de paiement au point mort ?

Depuis 10 ans l'Observatoire des délais de paiement examine chaque année les conditions des délais de règlement interentreprises, mesure les transferts de trésorerie en fonction des secteurs et des tailles d'entreprises et offre une approche réaliste du sujet. Alors que, privé de son président, l'Observatoire n'a pas publié ses chiffres en 2014, la CGI et ses partenaires poursuivent leur action d'information des entreprises et de sensibilisation des pouvoirs publics pour changer la culture du paiement en France, trop souvent fondée sur le rapport de force. La CGI, en association avec CODINF et l'AFDCC, a ainsi réuni des professionnels et institutionnels lors d'une table ronde en mars 2015 et reste convaincue que le respect de l'encadrement des délais de paiement est la clé d'une amélioration pour les PME du secteur.

TRANSITION ÉNERGÉTIQUE (21 QUATER)

Un projet loin des réalités



Le gouvernement souhaite, dans la nouvelle loi de transition énergétique, contraindre les distributeurs de produits, matériaux et équipements de construction à reprendre, lors des livraisons, les déchets stockés par leurs clients professionnels. Conçu de manière théorique et sans concertation, ce projet totalement irréaliste (gérer des déchets, volumineux et potentiellement dangereux, est un métier à part entière) est contesté par la CGI et ses fédérations. Les entreprises du secteur sont prêtes à s'impliquer dans la réflexion et dans l'action, mais en coopération avec l'ensemble de la chaîne.

Les délais de paiement dans le commerce de gros

Les délais de paiement clients repartent à la hausse au 1^{er} trimestre 2015, avec un solde d'opinion* à + 24 pour les délais de paiement appliqués.



* différence entre le % d'entreprises déclarant une hausse et celles déclarant une baisse

« Contrairement aux organisations de salariés, aucun texte ne définissait la représentativité patronale. La loi sur la formation du 5/3/2014 fixe à partir de 2017 un critère lié à la mesure de l'audience basé sur le nombre d'entreprises adhérentes d'une organisation patronale. »

Isabelle Bernet-Denin,
Secrétaire générale de la CGI

PARTAGER LES ENJEUX ET DIFFUSER L'INFORMATION AUPRÈS DES PROFESSIONNELS



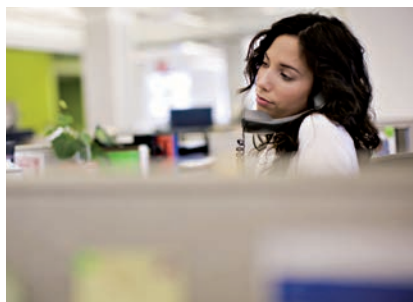
RÉFORME DES VALEURS LOCATIVES FONCIÈRES

Le temps de la réflexion

À l'instar d'autres réformes, celle révisant les valeurs locatives foncières vient alourdir considérablement le poids de la fiscalité pour les PME et TPE du commerce de gros. Initiée en 2010 par le ministère des Finances, sa mise en œuvre prévue en 2016 est finalement reportée à 2017. Les résultats du test réalisé dans cinq régions ne laissent aucun doute : 20 % de hausse en moyenne pour les entreprises du secteur. Le délai supplémentaire d'un an va permettre aux entreprises de mieux anticiper la réforme en réalisant une analyse complète de leur situation. Accompagnée par le Cabinet Francis Lefebvre, la CGI a donc lancé un « Tour de France » dans huit grandes villes pour présenter les enjeux de la réforme aux entreprises et leur proposer une solution clés en main pour réaliser un audit de leurs locaux professionnels.

SVP

Au plus près des attentes des adhérents



Le contexte juridique et législatif à la complexité croissante renforce le succès du « SVP » de la CGI : avec plus de 2 500 consultations par an, c'est un recours quotidien pour beaucoup de professionnels. Les juristes de la CGI s'attachent à leur apporter des réponses pointues, personnalisées et accessibles. La pénibilité est le thème n° 1 des consultations en droit social ; c'est la TVA qui est en tête des consultations pour le droit fiscal et, enfin, la loi Hamon a été source de nombreuses interrogations en droit économique.

MOBILISATION MULTISUPPORT

L'actualité de la CGI sous toutes ses formes

Consciente de la diversité des besoins d'un public très large, la CGI a, depuis 18 mois, multiplié les occasions de « consommer l'info » pour ses adhérents et créé des outils « sur mesure » plus synthétiques pour permettre à chacun d'avoir un accès à l'information adapté à ses attentes. Site internet renouvelé et plus lisible, présence renforcée sur les réseaux sociaux, B to B News nouvelle formule, newsletter hebdomadaire, vidéos... La CGI met l'information de ses adhérents à l'honneur.



Les Réseaux Sociaux de la CGI en chiffres

1800 visiteurs par semaine sur le site cgi-cf.com

385 abonnés sur Twitter

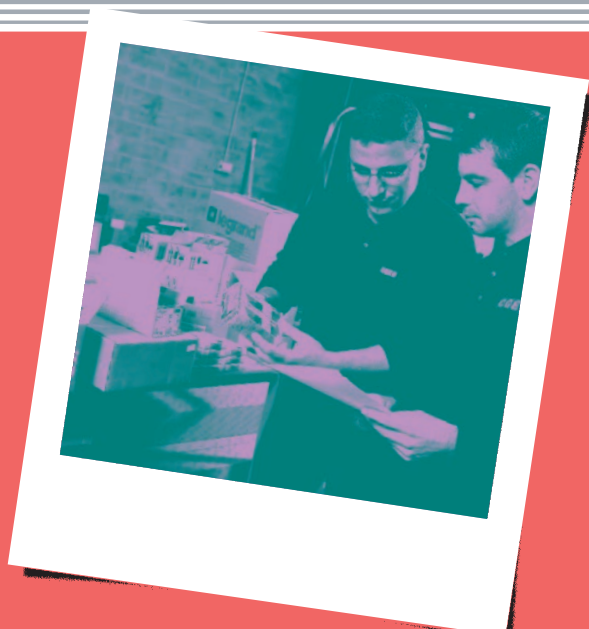
90 abonnés sur Tokster

... mais aussi de nombreux contacts sur LinkedIn, Viadeo et Google+

Au sujet de la réforme des valeurs foncières : « La commission fiscale a négocié avec le cabinet Francis Lefebvre un contrat permettant aux adhérents d'effectuer une analyse complète de leur situation aux tarifs et méthodes normalement réservés aux grands groupes »

Bruno Gibaru,
Président de la commission fiscale

FORMER ET ACCOMPAGNER LES PROFESSIONNELS DU NEGOCE



L'OSCI

La reconnaissance en actions



La publication de l'Avis de l'Autorité de la Concurrence reconnaissant les savoir-faire et la place des acteurs privés du commerce international a été une étape clé pour l'OSCI.

L'objectif reste de faire en sorte que chaque acteur trouve une place naturelle dans un écosystème complexe où la priorité est d'accompagner au mieux les entreprises françaises de toutes tailles dans leur développement à l'international.

Dans ce contexte, l'OSCI a accentué ses échanges ces derniers mois avec l'ensemble des parties prenantes publiques, parapubliques et consulaires.

En outre, l'OSCI s'applique à développer de plus en plus d'opérations didactiques et valorisantes, mettant en avant l'expertise de ses membres : newsletter, Université d'Été, présence et organisation de conventions d'affaires, etc.

CERTIFICATS DE QUALIFICATIONS PROFESSIONNELLES (CQP)

Entreprises et professionnels les plébiscitent



En proposant, en 2014, trois nouveaux CQP Managers, les partenaires sociaux de la CCN du commerce de gros 3044 intensifient une approche engagée de longue date : répondre aux attentes des entreprises du secteur en matière de compétences et accompagner les salariés dans leur progression tout au long de leur vie professionnelle. Si les grandes entreprises du secteur ont adhéré immédiatement, la pédagogie et l'accompagnement des PME du commerce de gros méritent d'être encore intensifiés. L'information des PME se développe, le nombre d'évaluateurs est en nette progression (619 à mai 2015) et des programmes spécifiques pour les TPE sont en préparation.

NETINVET

Le réseau qui fait bouger les jeunes



La CGI préside le réseau NETINVET qui promeut la mobilité des étudiants européens en commerce international et transport/logistique au sein de 65 centres de formations, dans huit pays. NETINVET s'étoffe et les opportunités se développent ; c'est ce qu'ont pu constater les 150 participants présents lors de l'Assemblée Générale annuelle qui s'est déroulée à Berlin en mars 2015. Un coup de projecteur a été donné sur les échanges et la mobilité franco-allemands grâce à la signature d'un accord entre NETINVET et le Secrétariat Franco-Allemand pour la Formation Professionnelle. Persuadé qu'une formation européenne est la clé de la dynamique professionnelle des jeunes qui rejoignent le secteur, NETINVET poursuit son développement de manière déterminée.

CGI CAMPUS

Un dispositif de formation sur mesure pour les professionnels du commerce de gros : droit social, économique et fiscal, ainsi que des sessions dédiées à la formation et aux RH.

« L'intérêt du commerce de gros pour les CQP est grandissant. Depuis 2010, ce sont près de 1 000 CQP qui ont été délivrés dans le cadre de la CCN des commerces de gros 3044, et on dénombrait 365 candidats inscrits fin mai 2015. Pour les entreprises qui se sont approprié le dispositif, c'est un moyen de développer à la carte des compétences cœur de métier, pour de meilleurs résultats sur le terrain. »

Roland Mongin,
Président de la CPNEFP

SE PROJETER DANS L'AVENIR, ANALYSER LE SECTEUR



ÉDITIONS CGI

À la pointe du secteur

La CGI est un « catalyseur » des connaissances les plus pointues sur le commerce de gros. Les synthétiser et les mettre à disposition des fédérations, de leurs adhérents, des décideurs ou des chercheurs fait également partie de ses objectifs. Les éditions CGI ont donc publié et mis en vente le *Guide de la négociation commerciale* sur la loi Hamon avec le Cabinet Vogel & Vogel ainsi qu'un premier ouvrage académique de référence sur le commerce de gros conçu par des experts, Catherine Pardo et Gilles Pache, professeurs d'Université et co-responsables de la Chaire de Recherche CGI.



Partenariats stratégiques

Nouer des partenariats utiles, c'est l'objectif de la CGI avec BPCE sur l'Observatoire du commerce de gros, avec le ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche pour la formation et l'emploi, avec l'Ademe sur la Charte Objectif CO₂ ou dans un autre univers, avec Tokster, 1^{er} réseau social B to B. Résultats ? Plus de visibilité et de solutions concrètes pour le secteur.

UNIVERSITÉ D'ÉTÉ

Des idées et des actes

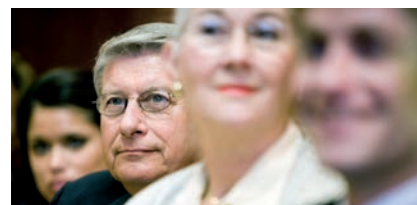
En quatre éditions, l'Université d'Été de la CGI est devenue un moment de réflexion et de créativité pour l'ensemble des professionnels du secteur et les enseignants qui y participent activement. En juillet 2014, à Marseille, les 250 participants ont réfléchi aux « Nouvelles Frontières du Commerce de Gros », écouté Raphaël Enthoven sur l'importance de la notion de confiance et Catherine Pardo sur les transformations clés pour la pérennité du secteur. Ces rencontres invitent à imaginer le commerce de gros de demain, tout en étant très ancrées dans la réalité du moment : visites de sites et cas concrets alimentent la réflexion et les échanges riches et conviviaux. Rendez-vous en juillet 2016 pour la prochaine édition.

[Cliquez ici](#)

DÉCOUVREZ LE MAGAZINE PERSPECTIVES B TO B

LE RÔLE DES COMMISSIONS

Le collectif en action



La CGI inscrit sa démarche dans une logique collective où les fédérations jouent un rôle clé. Les différentes commissions de la CGI (juridique, fiscale, sociale, transport) sont une « vigie », un lieu de partage d'expériences et de prises de décisions pour l'action. Au sein des commissions, les professionnels ont un ancrage direct avec le terrain et savent mesurer les risques sectoriels, l'impact d'une nouvelle réforme fiscale et les actions à engager pour faire progresser le secteur. En parallèle, des Comités de liaison « agricole et alimentaire » et récemment « appro bâtiment » ont été créés au sein de la CGI, pour lesquels des outils de travail collaboratifs vont être développés sur le site internet CGI.

« Pour évoluer et innover, le grossiste doit pouvoir réfléchir à la place qu'il souhaite occuper dans le réseau. Il doit également être en capacité de communiquer cette position, c'est-à-dire de faire connaître son offre aux autres acteurs du réseau. »

Catherine Pardo,
Enseignant Chercheur à l'EM Lyon



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 - 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

