

JUILLET
2025

#55



BUSINESS TO BUSINESS* **BTOB**
NEWS

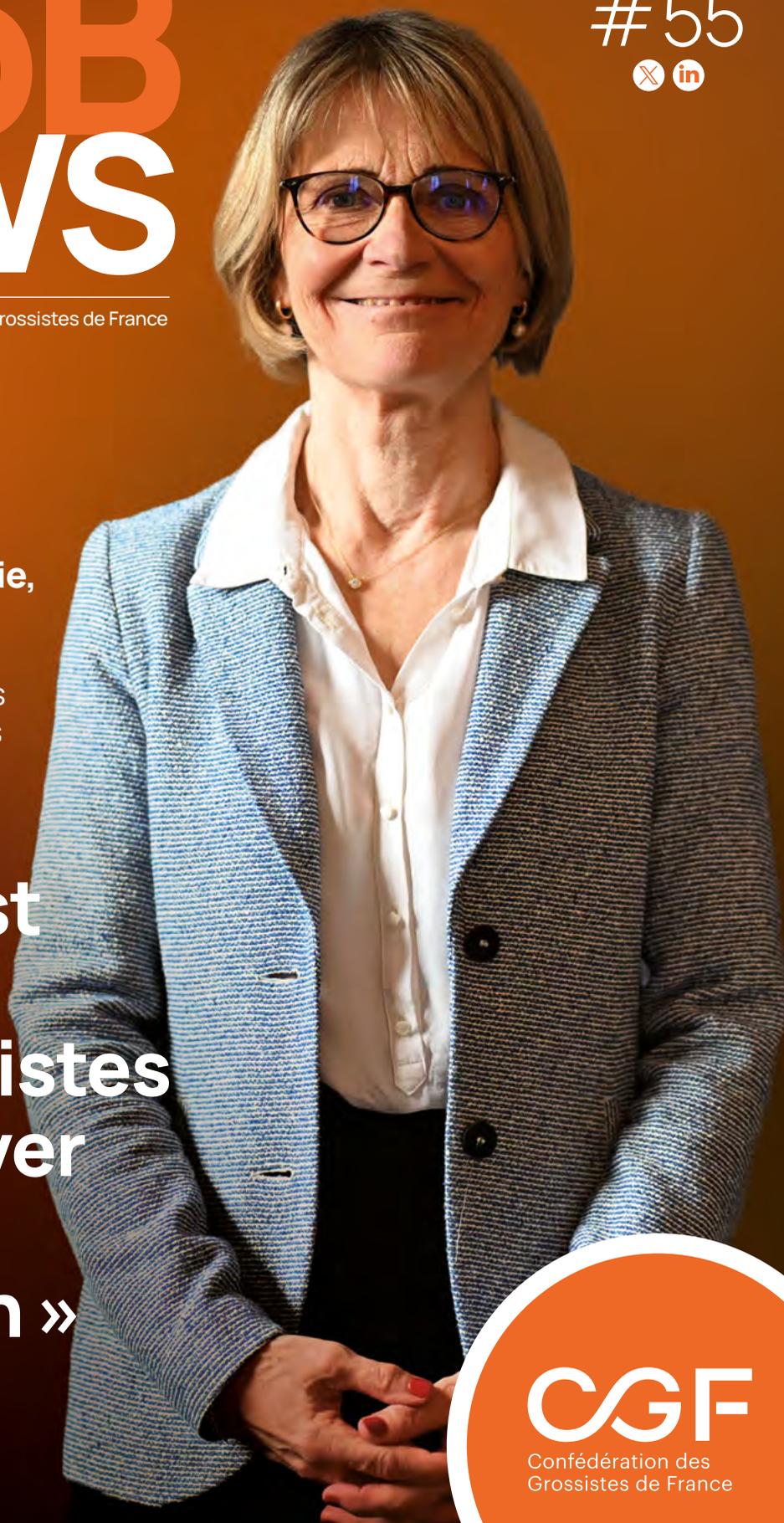
Le magazine de la Confédération des Grossistes de France

● **Véronique Louwagie**,
ministre déléguée
chargée du Commerce,
de l'Artisanat, des Petites
et Moyennes entreprises
et de l'Économie sociale
et solidaire

« L'État est
aux côtés
des grossistes
pour relever
les défis
de demain »

CGF

Confédération des
Grossistes de France



SOMMAIRE

3 ÉDITO

4 QUOI DE NEUF

5 INSTITUTIONNEL

6 DOSSIER DE UNE

- Entretien avec la ministre déléguée chargée du Commerce, de l'Artisanat, des Petites et Moyennes entreprises et de l'Économie sociale et solidaire, Véronique Louwagie

12 LA VIE DES FÉDÉRATIONS

- Interview de Marc Hoeschen, Directeur général de la CERP

14 INSTITUTIONNEL

- Entretien avec Garance Pineau, Directrice générale du MEDEF

17 ÉCONOMIE

- Frédéric Encel « Les guerres actuelles ne bouleversent pas en profondeur les rapports de force »

18 FISCALITÉ

- Facturation électronique : le compte à rebours est lancé

20 ÉCONOMIE/FISCALITÉ

- Pour une stabilité réglementaire et une reconnaissance du rôle des grossistes dans les négociations commerciales
- Loi de finances 2025 : alerte sur la pression fiscale croissante

22 SOCIAL

- Emploi des salariés expérimentés : ce que prévoit la nouvelle loi en préparation issue de l'ANI

24 EMPLOI/FORMATION

- Apprentiscène 2025 : les métiers des commerces de gros à l'honneur
- Tendances métiers dans les commerces de gros : anticiper l'Avenir

26 ENVIRONNEMENT

- Vers une simplification des REP

28 TRANSPORT / LOGISTIQUE

- Maintenir la logistique urbaine dans la sphère privée
- LogTech - programme innovation logistique

30 EUROPE

- Stratégie européenne pour un marché unique : enjeux pour les entreprises françaises

31 LES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES ADHÉRENTES DE LA CGF



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

DIRECTRICE DE LA RÉDACTION :
Fanny POLLET, Directrice de la
Communication de la CGF

SUIVI DE PROJET : Clarisse AUPIT,
Chargée de communication de la CGF

RÉDACTION : Équipe CGF, contributeurs,
partenaires et Anne DENIS

RÉDACTION AVIS D'EXPERT / SOCIAL :
Me Hugues LAPALUS, Barthélémy Avocats

RÉDACTION ARTICLE EUROPE :
Équipe Europe et Internationale du MEDEF

CONCEPTION GRAPHIQUE,
RÉALISATION, ÉDITION : Cithéa.

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

CRÉDITS PHOTOGRAPHIQUES :
©Gézélin Grée ; ©Nicolas Kalogeropoulos/
CGF ; ©Robenpics ; ©iStock ; ©D.R.

IMPRIMERIE : Graphiprint Management

TIRAGE : 3 000 exemplaires

■ Imprimé en France DÉPÔT LÉGAL -
juillet 2025

*Entreprise à entreprise

Découvrez les formations sur-mesure proposées par CGF Campus, l'organisme de formation dédié aux professionnels du commerce de gros et certifié Qualiopi

www.cgfcampus.fr

Grossistes : entre reconnaissance et vigilance

Stéphane Antiglio, président de la CGF



Chers toutes et tous,

Pour ce numéro estival de BtoB News, le magazine du commerce de gros, nous avons souhaité revenir sur un temps fort de notre vie confédérale : l'Assemblée générale de la CGF, qui s'est tenue le 19 juin dernier à la Maison des Polytechniciens. Cette journée, rythmée par plusieurs interventions, a permis de faire le point sur les enjeux majeurs auxquels notre profession est confrontée. Frédéric Encel nous a apporté un éclairage sur l'impact des conflits mondiaux sur les entreprises, tandis que la table ronde consacrée à la facturation électronique a mis en lumière l'engagement des différents acteurs pour une mise en œuvre opérationnelle d'ici 2026.

Je tiens à adresser mes plus sincères remerciements à Véronique Louwagie, ministre déléguée chargée du Commerce, de l'Artisanat, des PME et de l'Économie sociale et solidaire, pour sa présence et le temps qu'elle nous a consacré. Son intervention lors de notre AG, tout comme l'interview qu'elle nous a accordée dans ce numéro, portent des messages forts et porteurs d'avenir pour notre profession.

Parmi eux, la reconnaissance des spécificités du métier de grossiste qui continue de progresser. Nos actions, tant institutionnelles que de communication, portent leurs fruits. La ministre le souligne clairement dans nos pages. C'est une avancée précieuse, mais encore fragile. Nous devons rester mobilisés, car la situation économique de notre pays et l'accumulation réglementaire menacent cette reconnaissance.

Il nous faut sans relâche rappeler notre rôle essentiel dans l'économie et dans les territoires, la force de nos entreprises, et les liens de confiance avec nos partenaires amont et aval. C'est un travail quotidien que la CGF et les fédérations mènent aux côtés des professionnels.

Savoir que « l'État est aux côtés des grossistes pour relever les défis de demain » est un signal encourageant. Mais cela ne suffit pas. C'est pourquoi j'ai interpellé la ministre sur un sujet qui me tient particulièrement à cœur : l'accumulation de normes et de contraintes, souvent imposées dans des délais intenable, alors même que l'État affiche une volonté de simplification.

Oui, nos entreprises sont engagées dans la transition écologique. Oui, elles placent la RSE au cœur de leurs priorités. Oui, elles sont citoyennes et vont participer activement à la mise en place et au succès de la facturation électronique en accompagnant et en aidant également leurs clients. Mais cela ne peut se faire en obérant leur capacité d'investissement ni en renchérissant leur coût de fonctionnement.

Les mots de la ministre sur la simplification comme levier de compétitivité doivent maintenant se traduire en actes. Avançons ensemble pour construire une économie durable, réaliste et ambitieuse.

Économie

Partenariat CGF-Bpifrance : un Accélérateur pour le commerce de gros

Pour aider les PME et ETI de la filière à activer les leviers de leur croissance, Bpifrance lancera l'Accélérateur Commerce de Gros le 25 novembre 2025, avec le soutien de la CGF. Ce programme de 18 mois, rassemblera 25 entreprises du secteur, sélectionnées pour leur potentiel de développement et l'ambition de leur dirigeant.

Destiné aux entreprises comptant au moins 10 salariés et 3 ans d'existence, ce programme intègre tout au long du parcours des enjeux clés tels que la transformation digitale, l'intelligence artificielle, la transition écologique et la cybersécurité.

Concrètement, il consiste en un parcours conseil sur-mesure (entre 16 et 39 jours de conseil, suivant la taille de l'entreprise) par des consultants externes et experts, rigoureusement sélectionnés par Bpifrance, auquel s'ajoutent un parcours formation de 6 journées de séminaires dispensées par une grande école de commerce ou d'ingénieurs et 6 journées dédiées aux enjeux spécifiques de la filière (réglementation, transformation digitale, optimisation logistique...).

Les entreprises pourront également développer leur réseau, en échangeant leurs expériences entre pairs, et à l'occasion d'événements thématiques organisés par Bpifrance.

+ Pour toute information : Stanislas LEFORT
stanislas.lefort@bpifrance.fr



Environnement

Face à la décélération européenne, les initiatives volontaires retrouvent un intérêt

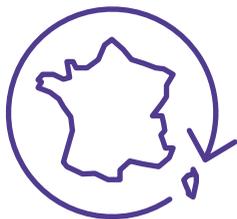


Le 26 février dernier, la Commission européenne a décidé de mettre en suspens plusieurs de ses réglementations : l'obligation de *reporting* de durabilité (CSRD), le devoir de vigilance (CS3D), la taxonomie ou encore le mécanisme d'ajustement du carbone aux frontières (MACF). En effet, dans un contexte économique et politique incertain, les entreprises européennes allaient voir leurs obligations s'alourdir de plus en plus.

Ainsi, la directive (UE) 2025/794 dite « *Stop the clock* », a repoussé de deux ans les obligations de *reporting* pour les grandes entreprises, les petites et les moyennes. Quant aux obligations de vigilance, elles sont reportées d'un an. S'ouvre désormais une intense période de négociations sur les simplifications à apporter à ces textes : baisse des seuils d'application, allègement des démarches à effectuer voire suppression ou encore acceptation d'équivalences pour une meilleure harmonisation.

Or si les obligations contraignantes s'éloignent – seulement au niveau européen, car au niveau français elles restent d'application pleine et entière – les initiatives volontaires reprennent toute leur place et leur intérêt !

Les entreprises engagées ou qui s'apprêtaient à s'engager, doivent donc poursuivre leurs efforts. Car si la pression réglementaire se relâche, les attentes des parties prenantes restent fortes (clients privés et acheteurs publics, salariés, investisseurs...) et offrent l'occasion de se démarquer.



Le Tour de France des grossistes continue

Dans le cadre du Tour de France des grossistes, la Confédération des grossistes de France poursuit l'organisation de visites d'entreprises du commerce de gros pour les parlementaires.

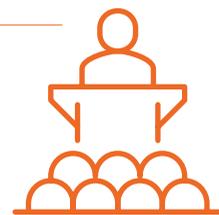
Dernièrement, le député Pascal Lecamp, Vice-président de la commission des Affaires économiques de l'Assemblée nationale et fin connaisseur du monde des entreprises, est venu visiter l'entreprise Bernard Pièces Automobiles du groupe Alliance Automotive Group, un distributeur de pièces détachées automobiles adhérent à la FEDA. Ce fut l'occasion d'aborder les travaux en cours sur les négociations commerciales et ceux portant sur la préparation du projet de loi de finances pour 2026 pour lesquels les entreprises du commerce de gros alertent sur le poids de la fiscalité.

L'autre visite s'est tenue en Seine-et-Marne sur le site Logistéo de l'entreprise Autodistribution avec le sénateur Guislain Cambier, auteur de la proposition de loi TRACE sur la zéro artificialisation nette.



Cette visite a permis de démontrer que l'optimisation logistique est gage d'efficacité environnementale : grâce à l'automatisation, chaque m² et chaque m³ sont optimisés, c'est donc moins d'artificialisation des sols, moins d'émissions et plus d'efficacité.

Une fin de session parlementaire dense et sous tension



Depuis les législatives anticipées, il y a un an, la fragmentation de l'Assemblée nationale (avec onze groupes politiques) et la tripartition partisane, ont contraint le gouvernement à repenser sa méthode de travail et sa manière de légiférer. Cette configuration a entraîné une multiplication des propositions de loi, souvent adoptées dans une seule chambre sans jamais entamer la navette parlementaire. Ces textes, dépourvus d'étude d'impact et d'avis du Conseil d'État, ont généralement une portée limitée et représentent autant d'opportunités que de menaces pour les entreprises (et des surprises, avec par exemple la suppression du ZAN et des ZFE, un moratoire sur les ENR...). Dans ce contexte, le Sénat apparaît ainsi comme un pôle de stabilité sur lequel l'exécutif s'appuie de plus en plus.

Ces trois derniers mois ont ainsi été marqués par une activité soutenue pour la CGF, sur de nombreux fronts.

La confédération poursuit sa mobilisation pour simplifier le droit, notamment les filières REP, devenues un véritable casse-tête administratif pour les entreprises et réitère sa demande de moratoire sur la REP des emballages professionnels, en l'absence des textes d'application. Concernant le projet de loi sur la simplification de la vie des entreprises – qui contient paradoxalement des mesures de complexification –, la CGF s'oppose fermement, en vue de la commission mixte paritaire le 30 septembre prochain, au durcissement des règles d'implantation et d'extension des entrepôts, alors même qu'une volonté croissante de taxer et de contraindre davantage les activités logistiques se fait jour chez certains parlementaires.

Dans le cadre de la conférence *Ambition France Transports*, la CGF s'est fortement mobilisée contre l'idée d'une participation financière des chargeurs - c'est-à-dire des clients - à la décarbonation des flottes des transporteurs, rappelant que les entreprises du commerce de gros ont déjà leurs propres obligations de verdissement de leurs activités.

Sur le projet de loi relatif à l'emploi des salariés expérimentés et à l'évolution du dialogue social, la CGF a obtenu, en commission mixte paritaire, la transposition fidèle du contrat de valorisation de l'expérience, après un vote de l'Assemblée nationale qui s'était écarté du compromis trouvé par les partenaires sociaux.

Les négociations commerciales ont également mobilisé la CGF, notamment dans la perspective de la prolongation de l'expérimentation sur l'encadrement de la fin de la relation commerciale en cas d'échec des négociations. Pensé pour la grande distribution et l'industrie agroalimentaire, ce dispositif impacte injustement certains grossistes, qui demandent à en être exclus, tous secteurs d'activité confondus.

Par ailleurs, lors de l'examen du projet de loi portant diverses dispositions d'adaptation au droit européen, la CGF a obtenu un assouplissement des obligations de solarisation des voies de circulation sur les sites logistiques.

Enfin, en amont des débats budgétaires de l'automne, la CGF porte un message très clair auprès des groupes politiques et des cabinets ministériels : garantir avant tout la stabilité fiscale, alors même que le contexte économique reste dégradé.

« L'État est aux côtés des grossistes pour relever les défis de demain »

À l'occasion de l'Assemblée générale de la CGF le 19 juin dernier à la Maison des polytechniciens, la ministre déléguée chargée du Commerce, de l'Artisanat, des Petites et Moyennes entreprises et de l'Économie sociale et solidaire, Véronique Louwagie, a répondu à quelques questions pour BtoB NEWS. Elle revient sur sa vision du commerce de gros, et la manière dont l'État peut accompagner le secteur dans la réponse aux différents enjeux auxquels il est confronté à court, moyen et long terme.





Madame la Ministre, que représente pour vous le commerce de gros ? Quels sont les enjeux de ce secteur de poids qui vous viennent spontanément à l'esprit ?

Les entreprises du commerce de gros constituent un des piliers de l'activité économique, industrielle et agricole, et jouent un rôle clé pour la vitalité des territoires.

Le commerce de gros c'est près de 162 000 entreprises, dont 99 % de PME et microentreprises, partout sur le territoire, générant un chiffre d'affaires de 890 milliards d'euros, et une valeur ajoutée de 128 milliards d'euros. Le secteur emploie presque 1 million de salariés en équivalent temps plein.

Les enjeux du secteur sont multiples : investissement dans la digitalisation, notamment dans la facturation électronique, enjeux dans la transition écologique, difficultés de recrutement, etc.

Prenons l'exemple de la facturation électronique, un sujet qui me tient également à cœur, car j'ai longtemps exercé en tant qu'expert-comptable avant de devenir députée : les grossistes sont au cœur de la réforme en raison de leur positionnement central au sein de la chaîne commerciale et de leur fonction pivot dans les opérations d'achat-revente. La généralisation de la facturation électronique est, pour ce secteur, une étape importante vers la digitalisation et surtout un levier d'innovation majeur.

Un autre levier important est, je le crois, l'intégration de l'intelligence artificielle dans les processus internes. Le 1^{er} juillet à Bercy, l'événement « Osez l'IA » a été le point de départ d'une

« L'IA peut vous aider au quotidien ou pour vous transformer. L'État est là pour vous accompagner. »

ambition forte portée par le gouvernement. L'IA est une opportunité incroyable pour nos entreprises de gagner en productivité quels que soient leur taille et leur secteur, et les grossistes ne font pas exception. Le message est simple : l'IA peut vous aider au quotidien ou pour vous transformer. L'État est là pour vous accompagner.

Ainsi, la facturation électronique comme l'intelligence artificielle simplifieront les processus comptables au sein des entreprises, renforceront leur compétitivité en diminuant le coût de traitement des factures, en donnant plus de visibilité sur les flux de trésorerie tout en offrant de nouvelles perspectives en termes de performance financière.

Dans un contexte de réindustrialisation et de relocalisation des productions stratégiques, le commerce de gros joue un rôle clé en assurant des débouchés à l'industrie française. Comment le gouvernement envisage-t-il cette complémentarité entre industrie et commerce de gros ?

L'industrie et le commerce sont interdépendants, et vous êtes bien souvent l'acteur qui fait la jonction entre les deux. On ne réindustrialisera pas le pays sans un commerce de gros en bonne santé, et en croissance. Les liens étroits entre industrie et commerce de gros sont nombreux.

Premièrement, en répercutant les demandes de vos clients vers vos fournisseurs, via le *sourcing*, vous participez à dessiner le carnet de commande des industriels. Vous apportez des solutions à vos clients à l'aval, mais vous apportez « l'état du marché » à vos fournisseurs à l'amont.

Deuxièmement, vous jouez un rôle absolument majeur pour tout ce qui relève de la logistique, qui peut s'apparenter parfois à une activité « industrielle ». Votre activité est, en elle-même, un débouché de l'industrie : il faut des camions

(vous avez 60 000 poids lourds, et 200 000 véhicules utilitaires légers), des entrepôts de stockage, de l'automatisation mécanique au sein de ces entrepôts, etc.

Les relations commerciales entre les grossistes et les industriels sont aussi un bon exemple de relations contractuelles apaisées et prospères.

Le durcissement fiscal, conjugué à une pression réglementaire croissante, fragilise la compétitivité de nos entreprises. Dans un contexte de ralentissement économique, en 2024 comme au 1^{er} trimestre 2025, comment le gouvernement appréhende-t-il le prochain budget ?

Pour le prochain budget, nous chercherons avant tout un équilibre entre recherche d'économies et hausse des recettes. Je suis opposée à toute hausse d'impôts sur les entreprises afin de les aider à retrouver leur compétitivité. Nous avons des marges de manœuvre en ce qui concerne la complexité administrative, qui représente 3 % du PIB. La simplification est facteur d'économies et de compétitivité pour les entreprises, j'y suis particulièrement attachée dans le contexte actuel de restriction budgétaire.

Les bouleversements géopolitiques et économiques mondiaux ont un impact direct sur le commerce français. Quelle lecture en faites-vous et quelles mesures peuvent être prises pour renforcer notre résilience ?

Lors de l'annonce de la hausse des droits de douane américains, j'ai décidé d'organiser une séance plénière exceptionnelle du Conseil national du commerce (CNC). Je rappelle que les grossistes ont toute leur place au sein du CNC. Cet événement a rassemblé les principaux acteurs institutionnels et les fédérations du secteur du commerce afin d'échanger sur les risques et répercussions potentielles pour le secteur du commerce français.

Pour renforcer notre résilience, je m'engage en faveur d'une consommation plus durable, privilégiant les acteurs locaux, notamment à travers le soutien du gouvernement à la loi visant à réduire l'empreinte environnementale de la mode ultra express.

De plus, en étroite collaboration avec la ministre chargée des Comptes publics, Amélie de Montchalin, nous accélérons sur la réforme de l'Union douanière.

« On ne réindustrialisera pas le pays sans un commerce de gros en bonne santé, et en croissance. »



Les entreprises du commerce de gros sont pleinement engagées dans la transition environnementale, notamment à travers la décarbonation de leurs flottes de véhicules et de leurs infrastructures. Elles attendent de l'État une approche pragmatique, adaptée à leurs réalités. Quelle réponse pouvez-vous leur apporter ?

En matière de transition écologique, il est tout d'abord important de rappeler l'urgence à agir pour lutter contre le dérèglement climatique, mais aussi pour contribuer à l'amélioration de la qualité de l'air et aux enjeux de sécurité énergétique. Pour les entreprises du commerce de gros, la transition écologique passe avant tout par la décarbonation de leurs flottes. Les autres leviers tels que l'efficacité énergétique et l'optimisation des taux de remplissage et des tournées sont nécessaires, mais pas suffisants. Ils doivent être complétés par le verdissement des motorisations qui est actuellement le levier à la fois le plus efficace et le mieux maîtrisé.

Je reconnais que cette transition, outre la question des écarts de coûts d'acquisition avec les motorisations thermiques, représente un vrai bouleversement dans les modes d'organisation des transports de marchandises. Et l'État accompagne résolument les entreprises dans ce domaine. Déjà, par la mise en place d'aides à l'acquisition de véhicules « zéro émission » à travers les fiches de certificat d'économie

d'énergie (CEE) pour toute la gamme des véhicules allant des VUL jusqu'aux tracteurs routiers en passant par les porteurs. Les aides peuvent aller jusqu'à 60 000 € pour les véhicules au plus fort tonnage. Par ailleurs, les entreprises bénéficient d'un crédit d'impôt pour l'ensemble des véhicules faible émission de plus de 2,6 tonnes.

Grâce à ces aides, le marché du véhicule industriel électrique émerge, notamment aussi du fait que l'offre industrielle est de plus en plus complète avec des autonomies de plus en plus importantes, notamment pour des tournées urbaines. Elle ne répond certes pas encore à tous les usages, mais l'ambition du gouvernement est que le déploiement de l'électrique soit progressif, en commençant par les cas d'usages où il est « mûr ». L'objectif est ambitieux, mais étalé dans le temps – pour les poids lourds par exemple – avec une part d'environ 50 % des ventes pour les poids lourds électriques d'ici 2030, soit 12 % du parc poids lourds qui devrait être électrique à cette date. Concernant les véhicules utilitaires légers (VUL), les nouveaux véhicules devront être 100 % zéro émission à partir de 2035. Une part de l'électrification des flottes de véhicules légers doit être portée par des entreprises opérant des flottes de plus de 100 véhicules. En parallèle, l'État travaille à lever les freins à l'adoption des motorisations électriques, notamment en matière de déploiement des infrastructures de recharges.

Je pense donc pouvoir affirmer que dans cette transition environnementale, l'État sait à la fois se montrer pragmatique et être à l'écoute des entreprises comme le montre la simplification des aides à l'achat.





Le président de la CGF, Stéphane Antiglo, insiste sur la nécessité de simplifier la vie des entreprises, un objectif que partage le gouvernement. Pourtant, le projet de loi de simplification semble parfois produire l'effet inverse. Comment le gouvernement compte-t-il concilier ambition de simplification et réalité du terrain ?

Les acteurs économiques ont besoin de stabilité, et de visibilité pour les prochains mois et années. Les textes issus de l'Assemblée et du Sénat peuvent être ensuite modifiés lors des commissions mixtes paritaires (CMP). Je considère donc qu'il faut attendre l'aboutissement complet d'un texte avant de pouvoir le commenter.

J'ai également fait de la simplification de la vie économique l'une de mes priorités. Pour y répondre, j'ai engagé un « Tour de France de la Simplification », cycle de déplacements dans les territoires visant à concrétiser cette ambition. Chaque échange avec un chef d'entreprise ou un acteur économique est en effet l'occasion de me faire remonter un nouvel « irritant du quotidien ».

Dans un climat économique tendu, quelles sont les raisons d'espérer et avez-vous des messages positifs à adresser aux professionnels du commerce de gros ?

Le commerce de gros représente 49 % de la valeur ajoutée du commerce. Le secteur montre une grande résilience en s'adaptant à la conjoncture économique, en innovant pour intégrer des solutions numériques permettant d'optimiser la logistique, de renforcer la traçabilité des produits et de répondre aux nouvelles attentes des clients en matière de durabilité et de réactivité.

L'État et les services de Bercy sont particulièrement attentifs aux besoins du secteur. Nous poursuivrons les travaux engagés en faveur de la simplification de la vie des entreprises, y compris après le projet de loi de simplification de la vie économique, et continuerons d'accompagner les entreprises dans leur transition numérique et écologique.



« Les acteurs économiques ont besoin de stabilité, et de visibilité pour les prochains mois et années. »

INTERVIEW

Marc Hoeschen,

Directeur général de la CERP,
Président de la Chambre Syndicale de la Répartition
Pharmaceutique (CSRP)



Quel a été votre parcours professionnel avant de devenir un dirigeant de la CERP ?

Ingénieur aéronautique de formation, j'ai débuté chez Sextant Avionique (Thalès) et Giat Industries (Nexter), en conception de systèmes pour hélicoptères et chars, puis en coordination logistique. Après un MBA à McGill et une expérience dans la logistique ferroviaire au Canada, j'ai rejoint Thomson Multimédia pour réorganiser la logistique européenne, puis Valéo Service en tant que directeur logistique Europe du Nord. J'ai ensuite travaillé chez HL Display en tant que Directeur des Opérations avant d'intégrer la CERP Rhin-Rhône Méditerranée en 2016 comme directeur logistique, puis PDG en 2021. Avec mon homologue de la CERP Rouen, nous avons lancé un projet de regroupement de nos structures.



Comment a été menée cette opération ?

Les CERP sont issues du regroupement progressif de 11 coopératives appartenant à la même mouvance de valeurs, mais sans aucun lien capitalistique. Or la CERP Rouen est une filiale d'Astera qui est une coopérative de pharmaciens (clients et sociétaires à hauteur de leur chiffre d'affaires), et CERP RRM une « confraternelle » de pharmaciens (clients ou non et libres d'acheter ou non des actions). Malgré cette différence juridique, nous avons pu unir nos activités de répartition au sein d'une même entité : CERP SAS (Compagnie d'Exploitation et de Répartition Pharmaceutique). Un regroupement acté au 1^{er} juillet 2024.

Le nouvel ensemble représente 4 800 salariés, 57 établissements de répartition en France, 2 sièges et 4 établissements en Belgique. Nous servons plus de 11 000 des 20 000 officines du territoire national pour 33 % de parts de marché national.

Quel était l'objectif de la fusion ?

Faire des économies d'échelle, bien sûr, mais surtout avoir la taille critique pour développer des services additionnels afin de mieux accompagner nos clients pharmaciens. Le grossiste-répartiteur est le partenaire de référence du pharmacien : plus de 70 % des boîtes de médicaments qui arrivent en officine passent par lui. Or l'officine française est en pleine mutation : pour soulager le système de santé, les pouvoirs publics lui ont confié de nouvelles missions telles que la vaccination, les tests rapides de diagnostic, le renouvellement encadré de certains traitements, les premiers soins d'urgence etc. Nous souhaitons donc soulager les pharmaciens de tâches qui n'apportent pas de valeur ajoutée au système de soins (optimisation des achats, gestion des invendus, merchandising...) et les accompagner dans leurs nouvelles missions (formation, bilans partagés de médication...).

Vous êtes président de la Chambre syndicale de la répartition pharmaceutique depuis un an. Quelles sont ses missions ?

Le rôle de la CSRP est de représenter les entreprises de la répartition pharmaceutique, défendre leurs intérêts et informer les pouvoirs publics sur les enjeux de distribution des médicaments. Ces membres totalisent 95 % de parts du marché national : CERP SAS, CERP Bretagne-Atlantique, Phoenix-OCP, Alliance Healthcare et Giphar Groupe. Ces entreprises servent toute la collection des médicaments alors que de nombreux petits acteurs indépendants parfois appelés « short liners », se focalisent sur certains segments de marché.

La question de la rémunération est l'un de nos dossiers récurrents. Nous sommes soumis à des obligations de service public, ce dont nous sommes très fiers, et notre profession est à juste titre très réglementée. C'est donc l'État qui fixe notre marge sur les médicaments remboursables : 6,93 % avec un plancher à 0,30 € d'euro par boîte et un plafond à 32,50 €. Nous payons aussi une contribution sur les ventes en gros de médicaments. Elle est assise sur notre chiffre d'affaires et s'élevait à 210 M€ en 2024. C'est un sujet compliqué, car nos adhérents sont majoritairement déficitaires. Certes, après la crise du Covid, l'État a débloqué 90 millions d'euros au total pour revaloriser l'économie du secteur. Mais ce plan de soutien a été presque entièrement absorbé par l'inflation sur l'énergie et surtout, sur les salaires (deux tiers de nos coûts).

Dans ce contexte, la concurrence déloyale de certains acteurs devient un sujet de plus en plus préoccupant. Même s'ils sont en théorie soumis aux mêmes obligations de service public que nous, beaucoup ne les respectent pas et nous concurrencent sur les segments les plus rentables, sans subir nos contraintes.

Un autre grand chantier est celui de la décarbonation de nos véhicules, comme la loi nous y oblige. Nous estimons à 100 millions d'euros le coût global d'électrification de la flotte, ce qui promet d'être difficile pour une profession qui, en consolidé, est en perte.

Enfin, les ruptures de stocks de médicaments continuent de nous occuper même si la situation est moins critique qu'il y a un an.

Comment lutez-vous contre ces pénuries de médicaments ?

Nous avons développé un indicateur de la disponibilité des produits dans nos agences, très apprécié par l'ANSM*.

Par ailleurs, plusieurs d'entre nous ont innové en termes logistiques. Je rappelle qu'une pharmacie dispose de 4 000 à 10 000 références (suivant sa taille et son implantation). Nos agences de proximité en ont 12 000 à 16 000 et nos établissements régionaux plus de 30 000. Nous livrons les officines deux fois par jour. Normalement, chaque établissement passe sa commande aux laboratoires une fois par semaine, qui livrent la semaine d'après. La plupart des acteurs ont centralisé l'approvisionnement de leurs produits en tension, livrés plusieurs fois par semaine, juste après la commande sur des plateformes centrales ou régionales. Les établissements en extraient les produits au fur et à mesure de la consommation de leur stock. Ainsi, dès qu'un produit en rupture redevient disponible, il retourne beaucoup plus vite dans le circuit. Ce système permet en outre une meilleure répartition, même s'il représente un surcoût logistique pour l'entreprise.

Nous avons aussi beaucoup travaillé au niveau informatique pour éviter qu'une officine n'absorbe tout ou partie, du stock d'un médicament en tension, en plafonnant le volume de ses commandes sur la base de sa consommation historique chez nous.

Enfin, nous collaborons davantage avec les laboratoires. Nous n'avons certes pas les moyens de résoudre les causes racines des ruptures, mais grâce à ces efforts et au pilotage efficace de l'ANSM, nous pouvons en atténuer les effets pour les patients.

Vous êtes membre du bureau exécutif de la CGF depuis juin 2024. Qu'en attendez-vous ?

La CSRP est très satisfaite d'adhérer à la CGF. Notre activité est spécifique, mais notre métier de base reste la logistique de grossiste. Nous trouvons à la CGF une organisation qui sait porter auprès des pouvoirs publics, de façon très pertinente, les préoccupations qui nous sont communes autour de la décarbonation, de la transition écologique, de l'environnement réglementaire de la logistique, de l'emploi ou de la formation. Nous n'aurions pas les moyens humains et financiers de le faire aussi bien qu'elle.

*Agence nationale de sécurité du médicament et des produits de santé

LA RÉPARTITION PHARMACEUTIQUE EN CHIFFRES :

- 186 établissements à travers la France
- + 19 000 pharmacies approvisionnées chaque jour
- près de 2 milliards de médicaments livrés annuellement

 www.csrp.fr

LinkedIn : Chambre Syndicale de la Répartition Pharmaceutique (CSRP)



Entretien

Garance Pineau,

Directrice générale du MEDEF

« Le MEDEF est la dernière
digue contre la folie
budgétaire »



À l'occasion de l'AG de la CGF, la directrice générale du MEDEF a dressé un tableau sans concession de la situation économique française, tout en mettant en avant des pistes d'action collective. Verbatims.

C'est sans mâcher ses mots que Garance Pineau a livré, devant les dirigeants des 30 fédérations adhérentes de la CGF, son analyse de la conjoncture économique. Il faut dire qu'elle intervenait quelques jours avant la dernière réunion du « conclave » sur les retraites qui, pendant près de 6 mois, a fortement mobilisé le MEDEF et son président Patrick Martin. On le sait, il n'y a pas eu d'accord (même si le retour aux 62 ans a été enterré), et les points de blocage ont été renvoyés à cet automne, au Parlement.

Quel bilan tirer du conclave sur les retraites ?

Ces débats sont hors sol ! Dans les autres pays européens, on discute plutôt des moyens d'allonger la durée de travail au-delà de 67 ans. Notre boussole, dans ce conclave, a été la responsabilité budgétaire et la capacité de notre pays à mener des réformes. On est au bout du chemin : faisons encore des ajustements sur des sujets légitimes, comme la carrière des femmes et l'usure professionnelle, mais à condition d'en compenser le coût par des économies sur les carrières longues. Le MEDEF est la dernière digue contre la folie budgétaire.

Comment se présentent selon vous les prochains débats sur le budget 2026 ?

Si nous ne parvenons pas à envoyer un signal de sérieux budgétaire à travers ce projet de loi de finances, nous prenons de gros risques auprès de nos partenaires européens et de ceux qui détiennent notre dette. À l'étranger, tout le monde nous regarde. Des représentants du FMI, que j'ai reçus récemment, nous disent être très vigilants sur le dossier des retraites, qui représentent 14% de la richesse nationale, mais aussi sur notre système de santé et sur les dépenses des collectivités. La note de la France n'a pas été dégradée, mais elle est mise en perspective négative par les agences de notation.

La France pèse-t-elle toujours autant au sein de l'Union européenne ?

Avant d'être nommée à la direction générale du MEDEF, j'ai été conseillère Europe à l'Élysée, je connais donc bien la scène européenne. J'entends le président de la République parler du renouveau de la relation franco-allemande. Or je sais qu'il n'y aura pas de conversation sérieuse avec Bruxelles et Berlin tant que la France n'aura pas fait le ménage dans ses comptes. Sur la question de l'endettement européen et de la mise en œuvre du rapport Draghi - qui prône 800 milliards d'euros d'investissements par an ! - la France n'est actuellement pas en capacité de mener cette discussion et, encore moins, de l'impulser.

Quels sont les enjeux internationaux les plus cruciaux pour notre économie ?

L'attitude de Donald Trump ne nous permet pas de nous projeter dans le temps, c'est une vraie difficulté pour les entreprises françaises. Mais j'ai bon espoir qu'on trouve un terrain d'entente, car l'effet négatif de ses décisions sur sa propre économie commence à se faire sentir, et les États-Unis ont besoin du marché européen.

La relation avec la Chine nous semble plus stratégique. Nous sommes préoccupés par la baisse des exportations allemandes, notamment automobiles, vers la Chine. Si le marché chinois se ferme et si le marché américain reste incertain, la production allemande va se déverser en Europe, en plus de la surproduction chinoise. Cette situation doit nous pousser à réfléchir à une forme de protectionnisme intelligent, telles les mesures anti-coercitions.

Les dirigeants politiques sont-ils conscients des difficultés du monde économique ?

L'été dernier, Patrick Martin a fait le constat amer que dans le contexte de forte instabilité lié à la dissolution et après deux campagnes électorales consécutives, il avait été très peu question

d'économie. Nous avons pourtant invité dans nos murs les sept têtes de listes aux européennes pour qu'ils nous exposent leur programme économique, puisque 60 à 70% des réglementations qui nous impactent viennent de Bruxelles et Strasbourg. Nous avons aussi réuni les chefs de file des partis politiques avant les législatives. Peu d'idées émergeaient. Rappelez-vous, on ne parlait que blocage des prix et SMIC à 1 600 euros. Mais personne n'a pris la peine d'expliquer comment se forme un prix ou comment fonctionne une entreprise. Il y a dans ce pays une réelle cécité économique.

Comment renforcer l'influence des entreprises ?

Il faut faire de la pédagogie. Nous avons créé un collectif que nous avons appelé le « Front économique », qui regroupe une centaine de personnes, des économistes et des chefs d'entreprise, que nous avons fait travailler ensemble pour réfléchir aux moyens de faire bouger la France. Ces universitaires et ces opérationnels, qui ne se parlent jamais, ont finalement aimé confronter leurs points de vue et fait émerger des propositions.

De manière générale, il faut renforcer les liens entre l'entreprise et l'éducation. Nous y sommes très favorables, des professeurs en primaire jusqu'à l'INSP !

Quels sont les relais européens du MEDEF ?

Les questions de compétitivité n'ont jamais intéressé grand monde à la Commission européenne, mais cela commence à changer, au moins dans le narratif. Pour preuve, Ursula Von der Leyen a invité pour la première fois Patrick Martin et quelques autres présidents d'organisations d'employeurs pour une discussion informelle sur l'économie européenne. C'est un bon signal.



*Institut national du service public



ÉPARGNE RETRAITE

Constituez une épargne pour une retraite sereine et confortable !

Avec les **solutions d'épargne retraite** de Malakoff Humanis, les salariés ont la possibilité de :

- préparer la retraite, et anticiper l'éventuelle baisse de revenu,
- financer des projets tel que l'achat de la résidence principale,
- bénéficier d'un cadre social et fiscal avantageux.

Retrouvez toutes nos solutions en scannant ce QR code ou sur malakoffhumanis.com



Frédéric Encel :

« Les guerres actuelles ne bouleversent pas en profondeur les rapports de force »

Devant l'assemblée générale de la CGF, et quelques jours avant l'attaque lancée par le président américain Donald Trump sur des sites nucléaires iraniens, le géopolitologue, auteur de *La guerre mondiale n'aura pas lieu. Les raisons géopolitiques d'espérer* (Odile Jacob, 2025, 288 pages), a relativisé l'impact des conflits sur les entreprises.

« **L**a posture apocalyptique qui nous est servie du matin au soir sur les chaînes d'info et les réseaux sociaux n'a aucune valeur analytique ». Ainsi Frédéric Encel a-t-il ouvert sa conférence, en affirmant que la couverture médiatique intense des guerres en Ukraine et au Proche-Orient « ne signifie pas que ces conflits vont nous plonger dans une guerre régionale ou mondiale ». Cette sensation de conflictualité extrême s'explique plutôt, selon lui, par l'immédiateté de l'information, par la hausse des rivalités commerciales et par la multiplication des acteurs.

Pourquoi les guerres actuelles ne débordent-elles pas ? Au Moyen-Orient « où l'instabilité est un postulat », le conflit Israël-Gaza-Iran devrait selon lui rester « très localisé, car personne ne volera au secours de la République islamique d'Iran ». Ni la Russie « qui n'est pas son alliée », ni la Chine « qui, depuis 27 siècles, ne projette pas de force militaire hors de ses frontières ». En face, « les États-Unis continueront à fournir des armes à Israël sans envoyer un seul soldat au sol ». En Ukraine, « après deux ans et demi d'une guerre certes très meurtrière avec la Russie, le front est quasi statique et la situation ressemble furieusement à celle de 1915 ».

Il reconnaît que ces crises pèsent sur l'économie, surtout en raison de l'imprévisibilité qu'elles engendrent. Ainsi, la menace iranienne d'une possible fermeture du détroit d'Ormuz, par où transite 20 % du pétrole mondial, a-t-elle agité un moment les esprits. « Mais on ne doit analyser une situation géopolitique donnée qu'en croisant les critères », a-t-il martelé, rappelant que l'Europe a trouvé des alternatives au gaz russe, ou que les cargos bombardés par les Houthis en mer Rouge font désormais le tour de l'Afrique. Avec des surcoûts certes, « mais qui ne bouleversent pas en profondeur les entreprises européennes, ni les rapports de force, ni les modes de production dans le



monde ». Il a rappelé au passage qu'on ne parle quasiment jamais de deux autres conflits, infiniment plus meurtriers, l'un au Soudan et l'autre à l'est du Congo.

Dans ce contexte bouillonnant, Frédéric Encel distingue une « triade vertueuse » : « la valorisation du savoir, le sens de l'intérêt collectif [qui ne privilégie aucune catégorie humaine, N.D.L.R.] et des finances publiques saines ». On retrouve, dit-il, ces qualités en France (malgré son déficit), mais presque pas en Afrique (où les régimes en place privilégient la rente et les intérêts de leur clan), et peu en Asie. « Vous, chefs d'entreprises, investissez votre énergie là où est valorisée cette triade vertueuse », a-t-il lancé. S'il estime que l'Europe « tient encore son destin en main », elle doit d'urgence « faire les arbitrages nécessaires pour ne pas se faire dicter ses valeurs et ses intérêts ». Puissance économique et financière, « elle doit aussi se doter de la deuxième dimension de la puissance : le politique et le militaire » a-t-il plaidé. Pour lui, seuls deux pays peuvent porter la voix des démocraties européennes dans le monde : la France et... le Royaume-Uni.

Il a conclu sa conférence par un coup de griffe à Emmanuel Macron : « avec la dissolution, par la faute d'un enfant-roi, la France a perdu l'un de ses derniers atouts : la grande stabilité de son État ». Puis, par un hommage à son public d'entrepreneurs : « la nation française tient désormais grâce à vous, grands groupes et PME ». Avant de laisser à Talleyrand le dernier mot : « on ne croit que ceux qui croient en eux ».



FACTURATION ÉLECTRONIQUE : le compte à rebours est lancé

D'ici un à deux ans selon leur taille, les grossistes devront avoir dématérialisé leurs factures. Un chantier important, mais complexe.

Adieu les factures papier. Au premier septembre 2026, toutes les entreprises assujetties à la TVA devront être en mesure de recevoir des factures électroniques. À cette date, les grands groupes et les ETI seront également obligés de les émettre sous cette forme, les PME et TPE disposant d'un an supplémentaire pour dématérialiser toutes leurs factures. Pour le commerce de gros, qui représente des centaines de millions de factures entrantes et sortantes par an, il s'agit d'un chantier d'ampleur.

« Les règles de facturation restent identiques, seule change la façon dont s'échangent les factures », a expliqué Sébastien Rabineau, directeur du projet facturation électronique à la Direction Générale des Finances Publiques (DGFiP), lors d'une

table ronde sur le sujet le 19 juin dernier, organisée dans le cadre de l'assemblée générale de la CGF. *Aujourd'hui, 15 à 20 % des entreprises françaises ont sauté le pas, soit parce que des fournisseurs leur imposent de venir chercher la facture sur un portail, comme le font déjà les énergéticiens et les opérateurs télécom, soit parce que des clients les y incitent* ». Tout en reconnaissant le saut technologique considérable qu'implique cette réforme pour de nombreuses entreprises, il souligne la fluidité du futur système et la capacité d'y intégrer sa comptabilité sans ordre de saisie supplémentaire. « C'est le sens de l'Histoire ! », plaide-t-il, expliquant que le Mexique ou Singapour ont déjà basculé et que la dématérialisation sera obligatoire dans toute l'UE d'ici 2030.

Reports et revirements

Un fait que ne contestent pas les deux grossistes membres du panel, favorables à la réforme. Ce qui les inquiète, ce sont plutôt les risques de changement de calendrier et de modalités après un premier report, et les velléités de certains parlementaires, en avril dernier, de décaler de nouveau la réforme. « Face à la complexité du dossier, nos équipes s'angoissent un peu, 15 mois avant la date butoir, à l'idée que l'Afnor, qui gère le cahier des charges, puisse encore le modifier », reconnaît Bruno Gibaru, directeur fiscal du groupe Autodistribution, grossiste en pièces détachées automobiles, et président de la commission fiscale de la CGF. Olivier Feno Feydel, DG Réseau de Vivalya, une coopérative de 14 grossistes alimentaires adhérente à l'UNCGFL, abonde : « Les changements de règles du jeu ont fini par nous convaincre d'attendre ».

Doléances que Sébastien Rabineau admet volontiers : « Un an avant la première date de mise en œuvre, la DGFip s'est rendue compte que le texte initial de 2021 était très compliqué à mettre en œuvre et que les entreprises ne savaient pas comment procéder. D'où le choix, sans doute trop tardif, de décaler la date et de modifier l'approche, via une commission Afnor qui nous permet de discuter avec les entreprises ». Au-delà de ce mea-culpa, il s'est dit confiant sur le maintien du calendrier.

Malgré tout, le dossier s'avère très complexe à gérer chez Vivalya : « Les ERP de nos 14 associés ne sont pas les mêmes, il faut organiser la montée et la descente de données. Nous devons aussi discuter avec nos 1800 producteurs, dont certains sont très petits ». Chez Autodistribution, le projet piloté par le service informatique en lien avec les directions achats et ventes, avance avec l'aide de cabinets conseils, assure Bruno Gibaru, qui anticipe un certain flottement chez certains de ses clients garagistes et se dit prêt à les aider dans cette bascule. « Notre souci, c'est plutôt le choix de la PDP ».

Le choix cornélien de la PDP

PDP pour « plateforme de dématérialisation partenaire » : toutes les entreprises devront en avoir choisi une d'ici 2026. Elle permettra de collecter les factures, électroniques ou pas (durant la transition), de les archiver et les distribuer aux clients. Dès 2026, les factures seront transmises de plateforme à plateforme. Benjamin Royoux, DG d'ECMA, une émanation de l'ordre des experts-comptables, qui leur fournit des solutions digitales et a créé sa propre PDP, est optimiste : « Nous menons depuis deux ans une enquête auprès de 400 experts-comptables et 400 entreprises, a-t-il expliqué. Il ressort de la dernière vague que les entreprises ont plutôt confiance dans le futur système : d'abord parce que plus personne ne pourra vous dire qu'il n'a pas reçu la facture, mais aussi parce que le flux quotidien de factures et de paiements et les tableaux de bord mis à jour en temps réel (et non plus le 30 du mois) donneront plus de visibilité au chef d'entreprise ».

Quoi qu'il en soit, à ce jour, quelque 90 PDP, créées par les éditeurs de logiciels type Generix, les banques et les néo-banques, sont déjà certifiées par l'État, « sous réserve »

(leur confirmation n'étant, pour la plupart, qu'une formalité, dicit Sébastien Rabineau). Comment choisir ? « À chacun de faire son appel d'offres et d'analyser le coût, estime Bruno Gibaru. C'est un vrai enjeu, je recommande fortement à tous ceux qui n'ont pas encore abordé le sujet de s'y mettre rapidement ».

Urgent pour les PME, moins pour les TPE

On suppose que groupes et ETI sont déjà au travail. Pour les autres, c'est moins sûr. « Si vous êtes une PME qui a du travail de préparation comptable à faire, lancez le projet le plus vite possible, confirme Sébastien Rabineau. Mais si vous êtes une TPE, mieux vaut attendre que le marché se stabilise. Il existe déjà une dizaine de solutions gratuites pour les petits volumes, il y en aura plus en 2026 ». Pour sa part, Benjamin Royoux incite à « se préparer sans se précipiter » et pour s'y retrouver dans le maquis des 90 PDP, à se rapprocher d'un expert-comptable.

Reste un débat ouvert autour du coût de l'opération qui pourrait ne pas être négligeable pour des PME, qui vont donc devoir se doter d'un expert-comptable. Mais aussi en raison de la probable inflation de factures, alors que la plupart des grossistes ne facturent actuellement leurs clients que tous les 10 jours. « Nous soutenons cette digitalisation, qui va surtout permettre à l'État de mieux contrôler la récupération de sa TVA », a pour sa part assuré le président de la CGF Stéphane Antiglio. Non sans regretter que « cette urgence digitale se cumule avec l'urgence climatique et l'urgence budgétaire ». Un empilement de contraintes difficile à supporter pour une profession aux marges faibles, et dont l'activité recule depuis le début de l'année.



Économie

Pour une stabilité réglementaire et une reconnaissance du rôle des grossistes dans les négociations commerciales



Alors qu'une proposition de loi portée par Stéphane Travert, député de la Manche et ancien ministre de l'Agriculture (N.D.L.R. : lors des États Généraux de l'Alimentation et de la première loi EGalim) est annoncée et qu'une loi EGalim 4 est en préparation, les grossistes rappellent l'importance d'une stabilité réglementaire adaptée à la spécificité de leurs relations commerciales.

La définition du grossiste inscrite dans le Code de commerce depuis 2015 est claire et doit être maintenue. Un avis de la Commission d'examen des pratiques commerciales (juin 2025) vient d'ailleurs de confirmer qu'une filiale d'un groupe industriel n'est pas un grossiste.

Depuis la loi Descrozaille, deux campagnes de négociations ont eu lieu, et les relations commerciales se sont bien déroulées. Pourquoi ? Grâce à la stabilité juridique. Les acteurs formés aux nouvelles règles ont pu se concentrer sur leur cœur de métier : faire du commerce.

Même si ce n'était pas dans l'intention du législateur comme le montre les débats parlementaires, l'article 9 de la loi Descrozaille illustre malheureusement ce phénomène, en prévoyant la rupture de la relation commerciale à la main du fournisseur, en l'absence d'accord au 1er mars, avec un champ d'application trop large. Ce mécanisme, pensé pour d'autres, introduit des effets collatéraux pouvant impacter et parfois déséquilibrer les relations avec les grossistes au sein des filières.

Il est donc indispensable, d'une part, de rectifier le champ de cet article, et d'autre part, de préserver, dans les évolutions futures de la législation commerciale, les spécificités des grossistes en s'assurant que les textes à venir ne les fassent pas entrer dans le champ d'application de dispositions conçues pour d'autres.

Fiscalité

Loi de finances 2025 : alerte sur la pression fiscale croissante



La loi de finances 2025 confirme une trajectoire budgétaire marquée par une hausse des prélèvements obligatoires sur les entreprises, estimée à 13 milliards d'euros. Déjà lourdement taxées, elles voient leur compétitivité fragilisée dans un contexte économique incertain.

Les impôts de production, indépendants de la rentabilité des entreprises, restent un point noir. En 2023, selon l'Institut Montaigne, ils représentaient 3,7 % du PIB en France, contre 2,54 % dans la zone euro et 0,7 % en Allemagne. La suppression de la CVAE (Cotisation sur la Valeur Ajoutée des Entreprises), amorcée en 2023, est désormais repoussée à 2027, alourdissant la charge fiscale.

Le commerce de gros est particulièrement touché. Déjà fortement contributeur fiscalement, il subit des hausses ciblées, comme les malus écologiques ou au poids sur les véhicules, qui pénalisent les

flottes assurant l'approvisionnement quotidien des professionnels.

Avec un déficit public de 5,8 % du PIB en 2024 et une dette proche de 3 350 milliards d'euros, la France risque une dégradation de sa note souveraine. La loi de finances 2026 devra opérer des choix clairs : sanctuariser les dépenses d'investissement utiles à l'emploi, à la transition écologique et à la compétitivité, tout en réduisant rigoureusement les dépenses de fonctionnement.

La stratégie fiscale actuelle envoie un signal négatif aux investisseurs. Il devient urgent de rationaliser les prélèvements et de redonner de la lisibilité à la trajectoire économique. La loi de finances 2026 sera-t-elle celle du « grand effacement » réclamé par le patronat ?

OCIRP

Engagés pour l'autonomie !



L'OCIRP protège l'enfant orphelin

La garantie éducation de l'OCIRP protège les enfants de chaque salarié, en cas de décès ou d'invalidité, grâce à un complément financier temporaire (rente) pour compenser la perte de revenu et un accompagnement social.

LES + DE LA GARANTIE

- Une rente par enfant à charge.
- Une rente doublée pour les orphelins des deux parents*.
- Une rente substitutive versée au conjoint en cas d'absence d'enfant*.
- Le dispositif Vivre après, ouvert à l'ensemble des membres de la famille pour leur permettre de se reconstruire et d'adapter leur projet de vie, de s'accorder un moment de répit ou encore de faciliter leur quotidien.

NOTRE DISPOSITIF D'ACCOMPAGNEMENT SOCIAL PERSONNALISÉ

Un coordinateur écoute, informe, oriente et active des services en fonction des besoins.

Un panier de services adapté pour :

- assurer son avenir (soutien scolaire, aide à l'orientation professionnelle, à la recherche d'emploi...);
- être autonome (aide financière au passage du permis de conduire, Brevet de sécurité routière...);
- être soutenu(e) psychologiquement;
- faciliter son quotidien (conseils juridiques...).

Un accompagnement dans la durée.

Une aide financière individuelle attribuée sous conditions.

Un site Internet unique, vivreaapres.fr, pour s'informer et consulter son espace personnel.

* Si prévu dans votre accord collectif.



Avis d'expert

Emploi des salariés expérimentés : ce que prévoit la nouvelle loi en préparation issue de l'ANI



Augmenter le taux d'emploi des seniors pour faire face au défi du vieillissement démographique et garantir la pérennité du modèle social français et l'équilibre des finances publiques : tel est le sujet sur lequel les partenaires sociaux ont planché en 2024. Leur travail a abouti à la signature de l'accord interprofessionnel du 14 novembre 2024 en faveur de l'emploi des salariés expérimentés (il ne faut plus dire « senior »). Le projet de loi de transposition, intégrant par ailleurs l'ANI sur les reconversions et transitions professionnelles, a fait l'objet d'un texte de compromis en commission mixte paritaire le 8 juillet dernier. Adopté par le Sénat le 10 juillet, le vote définitif de cette loi par l'Assemblée nationale devrait avoir lieu début septembre.

Favoriser l'employabilité et l'embauche des seniors, renforcer la soutenabilité des conditions de travail et la santé au travail, anticiper l'évolution des emplois, les besoins en compétences et prévenir la désinsertion et l'usure professionnelle sont les objectifs que les partenaires sociaux se sont assignés et y répondent par un certain nombre de mesures reprises par le projet de loi.

L'emploi des salariés expérimentés par le dialogue social

Serait créé, à ce titre, une nouvelle négociation périodique (trienale) obligatoire au niveau des branches et des entreprises. S'agissant des entreprises, seront concernées celles employant 300 salariés et celles appartenant à un groupe de 300 salariés

et plus. Sortie de la négociation obligatoire relative à la gestion des emplois et des parcours professionnels (GEPP), cette négociation autonome devrait porter sur des thèmes obligatoires (le recrutement des salariés expérimentés, le maintien dans l'emploi et l'aménagement des fins de carrière, la transmission des savoirs et des compétences des salariés expérimentés par le mentorat, tutorat, mécénat de compétences...). Elle pourrait également porter sur des thèmes qualifiés de « facultatifs » tels que le développement des compétences et l'accès à la formation, les impacts des transformations technologiques et environnementales sur les métiers, les pratiques managériales mobilisables, les modalités d'écoute des salariés concernant l'exercice de leurs missions, les politiques en matière de santé au travail et de prévention des risques professionnels, les conditions de travail, etc.

Cette négociation s'ouvrirait sur la base d'un diagnostic partagé avec les partenaires sociaux. À défaut de contenu défini par la loi, devraient nécessairement figurer dans ce diagnostic des éléments de nature à éclairer utilement la négociation tels que la définition du salarié expérimenté, la pyramide des âges par catégories, le nombre de cumuls emploi-retraite. De nombreux accords existent déjà sur ce sujet et prévoient la plupart du temps des dispositifs de passage à temps partiel de fin de carrière par le recours au CET, par le paiement anticipé de l'indemnité de départ en retraite ou des mesures d'accompagnement financier du dispositif de pré-retraite progressive. Au-delà du temps de travail, c'est aussi l'aménagement des conditions de travail qui est souvent l'objet de la négociation.

Préparer le 2^e partie de carrière

Les partenaires sociaux ont choisi de mobiliser l'outil de l'entretien professionnel pour préparer la deuxième partie de carrière et la fin de carrière. L'entretien professionnel contemporain des 45 ans du salarié se fera dans les deux mois au plus suivant la visite médicale de mi-carrière prévue par l'article L.4624-2-2 du Code du travail. Rappelons que l'objectif de cette visite médicale est triple : établir un état des lieux de l'adéquation entre le poste de travail et l'état de santé du travailleur, évaluer les risques de désinsertion professionnelle et sensibiliser le travailleur aux enjeux du vieillissement au travail et sur la prévention des risques professionnels. État de santé du salarié, prévention et évolution professionnelle sont ainsi liés.

Dans le même état d'esprit, l'entretien professionnel réalisé dans les deux années qui précèdent le 60^e anniversaire du salarié devrait porter sur les conditions de maintien dans l'emploi et les possibilités d'aménagements de fin de carrière, notamment le recours à la retraite progressive. Le contenu de cet entretien serait nécessairement en lien étroit avec les dispositifs existants dans l'entreprise qui résulteraient de l'accord « senior » négocié en application du paragraphe 1.

Faciliter l'accès à l'emploi des seniors

Le contrat de valorisation de l'expérience, dispositif expérimental, serait mis en place pour 5 ans. Ce contrat à durée indéterminée aurait pour particularité de déroger aux règles de droit commun de la mise à la retraite (possible sans l'accord du salarié lorsque celui-ci atteint l'âge de 70 ans). Dans le cadre de ce contrat, l'employeur pourrait mettre à la retraite le salarié recruté à plus de 60 ans (57 ans si un accord de branche le prévoit) à compter du jour où celui-ci atteint l'âge légal de départ à la retraite (64 ans) et est en mesure de justifier d'un taux plein. Pour assurer l'effectivité du droit de l'employeur, au moment de l'embauche, le salarié remettrait à l'employeur un document l'informant de la date prévisionnelle de liquidation à taux plein de ses droits à retraite. L'indemnité de mise à la retraite serait par ailleurs exonérée de la contribution patronale au financement des retraites (dont le montant est égal à 30 % du montant de l'indemnité de mise à la retraite).

« Les partenaires sociaux ont choisi de mobiliser l'outil de l'entretien professionnel pour préparer la deuxième partie de carrière et la fin de carrière. »

Faciliter l'aménagement des fins de carrière

Le projet de loi offre la possibilité pour l'employeur de mettre en place, par accord collectif, un dispositif dit de temps partiel de fin de carrière : dans ce cadre, la perte de salaire liée au passage à temps partiel pourrait être compensée par le versement anticipé de l'indemnité de départ en retraite.

Toujours dans l'optique de faciliter l'aménagement de fin de carrière, le projet de loi tend à renforcer l'attractivité du dispositif de retraite progressive en abaissant la condition d'âge de 62 à 60 ans tout en laissant la condition de durée d'assurance requise à 150 trimestres. S'il n'y a pas de droit opposable à l'employeur en matière de retraite progressive, le refus opposé par l'employeur à une demande de retraite progressive devrait être motivé par « l'incompatibilité de la durée de travail demandée par le salarié avec l'activité économique de l'entreprise ».

En travaillant principalement sur ces trois leviers, avec en parallèle, un âge de départ en retraite maintenu (en l'état) à 64 ans, les partenaires sociaux comme le législateur, s'attèlent à créer un environnement juridique adapté à un objectif : augmenter le taux d'emploi des seniors et ainsi se rapprocher de celui de nos voisins européens.





Formation

APPRENTISCÈNE 2025 : les métiers des commerces de gros à l'honneur

La magie du théâtre a opéré tant sur les apprentis que sur les spectateurs présents le 15 mai dernier au théâtre Marigny !

Apprentiscène est un programme qui valorise les métiers et les formations en alternance grâce au théâtre. Il permet aussi aux jeunes de prendre confiance en eux et d'acquérir des compétences comportementales pour leur insertion dans le monde professionnel. 12 groupes d'apprentis, dont 4 issus de formations dans les commerces de gros, ont mis en scène et interprété des saynètes théâtrales valorisant les métiers de 3 branches de l'OPCO AKTO (Commerces de gros, Hôtels-café-restaurants, Propreté).

La CGF est particulièrement fière de deux d'entre eux, dont la créativité a permis de remporter :

- Le prix Coup de cœur du public : Ifac - Sup'Ifac Campus des Métiers Brest
- Le prix du jury AKTO : AFTRAL - Perpignan

Scannez le QR code pour vivre ou re-vivre la finale AKTO du 15 mai 2025



Emploi

Tendances métiers dans les commerces de gros : anticiper l'avenir

Le monde change vite et les entreprises doivent s'adapter pour rester compétitives. C'est pourquoi le secteur du commerce de gros (IDCC 0573) a mené une étude destinée à mieux comprendre les évolutions à venir dans les 5 prochaines années. L'objectif : anticiper les besoins en emplois et en compétences.

Ce qui va changer dans le secteur

Plusieurs grandes tendances vont transformer les métiers du commerce de gros.

- L'écologie prend de l'importance : de nouveaux produits apparaissent (comme les panneaux solaires ou les produits bio), et de nouvelles règles s'imposent aux entreprises ;
- Le numérique bouleverse les habitudes : les ventes se digitalisent, les entrepôts se robotisent, et la cybersécurité devient un enjeu majeur ;
- Le contexte mondial est instable : les prix changent souvent, ce qui rend la concurrence encore plus forte ;
- Les attentes évoluent : les salariés demandent plus de télétravail et un meilleur équilibre entre vie professionnelle / vie personnelle. Les clients, eux, veulent des produits plus personnalisés et responsables.



Métiers d'aujourd'hui et de demain

Ces tendances redessinent les métiers :

- Métiers émergents : Responsable système d'information, Responsable RSE, Gestionnaire de données clients.
- Métiers en mutation : Responsable achat, Responsable approvisionnement, Responsable magasin, Chargés de marketing, Commercial, Chef de projet e-commerce.
- Métiers fragilisés : Comptable, Responsable administration des ventes, Gestionnaire de paie.

L'étude donne aussi des détails sur les besoins en compétences pour chaque métier.

Scannez le QR code pour accéder aux premiers résultats de l'étude





Emploi

Étude sur les métiers en tension : un outil stratégique pour les entreprises et les acteurs de l'emploi et de la formation

Une autre étude, basée sur les données de France Travail et de la DARES, identifie les métiers où il est difficile de recruter dans la branche des commerces de gros (IDCC 0573) au niveau national et régional. Trois métiers sont particulièrement en tension :

- Acheteur ;
- Technicien et agent de maîtrise en maintenance générale et mécanique industrielle ;
- Responsable du magasinage et de la logistique (non-cadre).

Ces informations sont essentielles pour les entreprises. Elles permettent d'identifier les besoins en compétences, d'ajuster les stratégies de recrutement, de formation interne, et d'améliorer l'attractivité des métiers.

Pour la branche et les acteurs de l'emploi-formation, cette étude offre une meilleure capacité à cibler les actions et les fonds publics en faveur de l'emploi et du recrutement.

En comprenant mieux le marché du travail, les entreprises des commerces de gros peuvent innover en RH et sécuriser leur croissance future.

Scannez le QR code pour télécharger l'étude.



Formation

EDEC de la distribution professionnelle du second œuvre du bâtiment et de l'industrie : une webconférence pour mieux comprendre

La CGF a présenté, le 17 juin, lors de la webconférence restituant les travaux de l'Engagement de Développement de l'Emploi et des Compétences (EDEC) « Rénovation énergétique et transition numérique », son ambition ainsi que son action aux côtés d'AKTO et de la Délégation Générale à l'Emploi et à la Formation Professionnelle (DGEFP) pour accompagner les entreprises du second œuvre du bâtiment et de l'industrie dans le maintien et le développement des compétences face aux enjeux actuels en matière de rénovation énergétique et transition numérique.

Animée par Cyril Duchamp, rédacteur en chef adjoint d'AEF, et enrichie par les témoignages de plusieurs entreprises, cette session a été l'occasion de mettre en lumière les outils produits :

- Deux visites immersives comprenant chacune une vidéo 360° et 5 vidéos métiers permettant de promouvoir les métiers de la distribution professionnelle du second œuvre du bâtiment et de l'industrie.
- Trois modules de formation de 14 heures chacun intégrés à l'offre de formation « Actions collectives » disponible sur l'Espace Formation d'AKTO :
 - Un module technique sur le photovoltaïque
 - Identifier une solution Energie renouvelable et dimensionner un projet
 - Les fondamentaux des énergies renouvelables
- Une boîte à outils Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) permettant aux entreprises de formaliser ou développer leur démarche.

La réussite de cette démarche n'aurait pas été possible sans l'implication active de COEDIS, de la Fédération Nationale de la Décoration (FND) et de leurs entreprises adhérentes. Leur engagement a permis de construire des outils adaptés aux réalités du terrain et aux besoins concrets des professionnels.

Scannez le QR code pour visionner le replay.



Économie Circulaire

Vers une simplification des REP

Il y a déjà un an, le rapport « Performances et gouvernance des filières à responsabilité élargie du producteur » de l'Inspection générale de l'environnement et du développement durable (IGEDD), du Conseil général de l'économie (CGE) et de l'Inspection générale des finances (IGF) faisait les constats suivants : pas de baisse des quantités de produits mis sur le marché français, un manquement aux objectifs de collecte et une stagnation des opérations de traitement « recyclage ».

Depuis, une tendance à l'arrêt successif des filières REP se confirme : d'abord, le moratoire de la filière REP du bâtiment, puis la révision du cahier des charges de celle des textiles, linges de maison et chaussures, et enfin la demande de ralentissement pour celle des emballages ménagers et des papiers graphiques.



Parmi les nombreux maux dont souffrent ces filières REP, celui de la complexité du système à plusieurs stades : d'abord la multiplication des filières (près d'une vingtaine en trente ans) et donc des éco-contributions pour les entreprises metteuses au marché (entre 2010 et 2024, elles ont augmenté de plus de 2 milliards d'euros), ensuite leur fonctionnement interne alambiqué.

Dans un contexte de simplification de la vie des entreprises, la CGF porte donc des propositions pour simplifier les filières REP :

- renforcer leur efficacité économique notamment en synchronisant le calendrier des filières avec celui des entreprises (pas d'entrée en vigueur le 1^{er} janvier en pleines négociations commerciales et surtout après l'agrément des éco-organismes) ;
- créer un tiers indépendant de contrôle et d'interprétation ;
- créer une instance de concertation pour améliorer le dialogue entre toutes les parties prenantes des filières REP (éco-organismes, producteurs, opérateurs et collectivités) ;
- permettre la révision des contrats – notamment publics – lors de modifications concernant le fonctionnement d'une filière REP.

Enfin, une réflexion pourrait être menée sur un statut juridique particulier pour les éco-organismes, en tant que délégataires des obligations des producteurs, mais soumis à un cahier des charges public et à une surveillance de l'État.

D'ailleurs, au niveau européen, la Commission admet elle-même un besoin de simplification en évoquant une proposition de texte dite « omnibus » pour le dernier trimestre 2025. Ce texte viserait à « réduire les obligations de reporting » prévues par les régimes de REP et limiter leur fréquence, mais également à retirer l'obligation « injustifiée » pour une entreprise de désigner un mandataire dans chaque pays où elle a des activités.



CACES®

**UNE PLACE QUAND
VOUS EN AVEZ BESOIN !**



AFTRAL

Apprendre et se former en transport et logistique

ALLÉE

E



ALL

E



Grâce à nos nouveaux process, vos demandes urgentes trouvent
une réponse rapide et adaptée.

AYEZ LE RÉFLEXE AFTRAL

LES **+** CACES CHEZ AFTRAL

- Entrée sortie permanente <
- Formation possible sous 48 heures <
- 3 personnes maximum pour 1 chariot <

PARTOUT EN FRANCE

Des formations pour aller loin !

aftral.com |       | 0 809 908 908 Service gratuit
+ prix appel



Réalisé par la DCOM - NA 312 - Juin 2025 - V1 - Crédit photo : Photo DCOM - Photo générée par June IA



Logistique urbaine

Maintenir la logistique urbaine dans la sphère privée

Certains élus locaux souhaitent introduire dans le code des transports* une disposition générale conférant aux EPCI la compétence d'organiser la logistique urbaine. Cela reviendrait à ouvrir largement la possibilité de créer des services publics de transport de marchandises, aujourd'hui réservée aux collectivités dites « autorités organisatrices de la mobilité des personnes ».**

Cette orientation, discrètement soutenue par de grands opérateurs logistiques et des cabinets se disant experts, peut sembler contre-intuitive. Elle s'explique pourtant par la perspective de déléguer à des entreprises privées, via des DSP (Délégations de service public), la livraison ou l'enlèvement de toutes les marchandises d'une zone urbaine, en imposant leur passage par des espaces logistiques. Les cabinets aideraient à concevoir l'ingénierie et les cahiers des charges, les logisticiens viseraient les marchés.

La CGF s'oppose fermement à cette « soviétisation » de la logistique urbaine, contraire à la libéralisation des transports qui a amélioré leur efficacité et réduit les coûts. Elle appelle les collectivités à ne pas transformer la logistique en service public.

Son rejet de l'interventionnisme repose sur la conviction que l'économie de marché, bien qu'imparfaite, reste le meilleur modèle. Les acteurs privés, motivés par l'innovation et la per-

formance, doivent rester maîtres de l'organisation logistique. À l'inverse, un titulaire de DSP, en situation de rente, n'a pas les mêmes incitations.

Le modèle des AOM (Autorité organisatrice de la mobilité) voyageurs ne peut être transposé au fret, en raison de la diversité des métiers et des contraintes. Le client doit pouvoir choisir librement son prestataire, contrairement à l'utilisateur du transport public, lié par un contrat d'adhésion.

La CGF attend des EPCI une co-construction public/privé pour plus de cohérence et d'harmonisation des règles de circulation, de stationnement et de gestion du foncier logistique.

*Article L 1231-1-1 du code des transports : « [...] chacune des autorités organisatrices de la mobilité [...] est compétente pour [...] organiser ou contribuer au développement des services de transport de marchandises et de logistique urbaine, en cas d'inexistence, d'insuffisance ou d'inadaptation de l'offre privée, afin de réduire la congestion urbaine ainsi que les pollutions et les nuisances affectant l'environnement. »

**Établissement public de coopération intercommunale

Innovation

LogTech – programme innovation logistique

LogTech identifie des startups et PME proposant des solutions innovantes pour la logistique. Complémentaire aux dispositifs existants, il accompagne les acteurs dans leur passage à l'échelle, en ciblant les freins à leur croissance.

Ce programme d'un an est animé par les services de l'État avec France Logistique, qui a lancé un collectif pour l'innovation logistique. L'accompagnement est individuel et collectif : mise en relation avec des partenaires et acheteurs, échanges entre pairs, gain de visibilité, appui sur des enjeux clés.

Les cinq lauréats 2025 illustrent la diversité des métiers de la filière, du transport à l'entreposage, en passant par la gestion des chaînes d'approvisionnement. Leurs solutions, technologiques et organisationnelles, visent des progrès économiques, environnementaux et sociaux.

ATOPTIMA

Basée à Bordeaux, fondée en 2019 (15 collaborateurs), Atoptima développe des solveurs d'optimisation pour la supply chain. Grâce à l'IA décisionnelle, elle optimise tournées, chargements, entrepôts et plannings. Elle promeut les bénéfices économiques et environnementaux de ces technologies. atoptima.fr

FLEXIMODAL

Créée en 2016 à Cesson-Sévigné (8 collaborateurs), FlexiModal conçoit des solutions pour la cyclologistique. Sa remorque BicyLift a été vendue à plus de 1 000 exemplaires. Son hub mobile FlexiHub, combiné au TricyLift, améliore la livraison urbaine en réduisant les ruptures de charge et le besoin de foncier. fleximodal.fr

MOBIUSPACK

Fondée en 2021 (7 collaborateurs), MOBIUSpack fabrique des emballages réemployables pour remplacer les emballages jetables. Face à la rarefaction des ressources et à la pression réglementaire, elle propose une gamme d'emballages, un système de gestion numérique du réemploi et un accompagnement client. mobiusspack.com

OKULAR LOGISTICS

Créée en 2024 à Vaires-sur-Marne, Okular Logistics développe des caméras IA embarquées sur engins de manutention pour automatiser les inventaires sans interrompre les opérations. Ses caméras sont conçues pour les environnements logistiques. okular.ai

ROB'OCC

Fondée en 2023 dans le Tarn (10 collaborateurs), Rob'Occ conçoit des robots d'intralogistique soulageant les salariés et améliorant la productivité. Son chariot autonome ROC-e, simple, sécurisé et abordable, s'installe en moins d'une heure. Rob'Occ veut démocratiser l'automatisation en entrepôt et renforcer la souveraineté industrielle. robocc.fr



Verdissement

Manipulation organisée autour du verdissement des flottes des entreprises ?

Faute de verdir rapidement leurs flottes, les entreprises sont tenues responsables du retard d'électrification. La loi de finances 2025 les y contraint via une « taxe verdissement » : 2 000 € par véhicule manquant en 2025, 4 000 € en 2026, 5 000 € dès 2027. L'argument : elles créeront le marché de l'occasion et accéléreront le déploiement.

Peut-on croire que l'essor de l'électrique repose sur des véhicules d'entreprise conservés 3 à 4 ans et parcourant 20 à 30 000 km/an ? Si cela ne gêne pas un véhicule thermique, c'est différent pour un électrique, dont la revente dépend de la batterie, coûteuse à remplacer.

La puissance publique veut soutenir des constructeurs soumis à des objectifs intenable de réduction de CO₂ et qui peinent à vendre leurs véhicules. Cela serait louable sans transférer la charge aux entreprises, contraintes d'acheter ce que les constructeurs ne vendent pas, sans considérer les raisons de cette résistance. Or les véhicules sont pour les entreprises des outils choisis selon des critères de performance (usage) et économiques (achat, entretien, revente). Les voitures électriques conviennent à la plupart des usages particuliers, leur prix restant le principal frein. Ce n'est pas encore le cas pour les usages professionnels, où les obstacles sont aussi opérationnels.

Là où la situation devient insupportable, c'est quand les acteurs de l'électromobilité, y compris les constructeurs, appellent à imposer de telles contraintes à leurs clients. Exemple : la Plateforme pour l'électromobilité qui, en juin 2025, encourage une réglementation européenne contraignante pour verdir les flottes, incluant les poids lourds.

Avant d'imposer des contraintes à leurs clients et de leur vendre des véhicules inadaptés, les acteurs de l'électromobilité, avec la complicité de la puissance publique, feraient mieux de proposer une offre réellement adaptée à la demande.



Stratégie européenne pour un marché unique : enjeux pour les entreprises françaises

La Commission européenne a présenté, le 21 mai 2025, sa stratégie pour un marché unique « simple et fluide », conçue comme un levier de compétitivité face aux tensions géopolitiques et à la concurrence mondiale. L'ambition est d'éliminer les obstacles persistants à l'intégration du marché, soutenir les entreprises – en particulier les PME – et d'accélérer la transition numérique et verte.

La stratégie proposée repose sur 4 piliers principaux : élimination des obstacles internes, développement du marché des services, soutien aux PME et accélération de la numérisation.

Le MEDEF continue de rappeler les avantages du marché unique tout en soulignant les dysfonctionnements persistants. En ce qui concerne le secteur des services notamment : ce dernier représente environ 70 % du PIB de l'UE, mais seulement 25 % du commerce intra-UE, en raison de l'existence de barrières réglementaires et administratives significatives. Or la levée des obstacles au marché intérieur des services pourrait générer entre 279 et 457 milliards d'euros supplémentaires de PIB annuel à long terme. Le début du mandat de la nouvelle Commission constitue donc une opportunité précieuse pour remettre le marché unique au cœur des priorités. Plusieurs initiatives ont déjà été

lancées pour le renforcer, mais l'urgence est aujourd'hui plus forte que jamais, ainsi que l'a souligné le rapport Letta. Afin de garantir le succès de cette nouvelle stratégie, une meilleure gouvernance, une cohérence réglementaire accrue et une exécution rapide seront des éléments déterminants. L'enjeu est de réussir l'ambitieux « choc de simplification » souhaité par la Commission et soutenu par le MEDEF. Il s'agira de suivre avec vigilance certaines dispositions proposées pour lever les obstacles à la libre-circulation des marchandises, lesquels pourraient induire des contraintes possibles pour les entreprises. À suivre également avec attention, la loi sur les services de construction qui sera présentée en 2026 ou encore le nouveau règlement sur la livraison afin de moderniser le cadre réglementaire de l'UE en matière de livraison postale et de livraison de colis. D'autres dispositions semblent aller dans le sens des intérêts des entreprises françaises comme la création d'un

28^e régime de droit européen afin de faciliter la création et l'exploitation d'entreprises (législation proposée en 2026). S'agissant de la reconnaissance des qualifications professionnelles, la stratégie propose de promouvoir l'utilisation d'outils numériques et d'étendre les systèmes de reconnaissance automatique, par exemple sur la base du cadre commun de formation. Pour les entreprises qui détachent temporairement des travailleurs par-delà les frontières, la Commission envisage ainsi de déployer le passeport européen de sécurité sociale (ESSPASS) dans l'ensemble du marché unique et de renforcer l'Autorité européenne du travail (AET). Autant de mesures nécessaires dont nous soutenons l'objectif pour les entreprises françaises.

Le MEDEF poursuivra les échanges avec les autorités publiques nationales comme européennes afin de les sensibiliser toujours davantage aux enjeux de compétitivité économique des entreprises françaises dans un contexte géopolitique toujours plus incertain.

EN PARTENARIAT AVEC
Mouvement
des Entreprises
de France

L'équipe Europe et Internationale du MEDEF reste à la disposition de ses adhérents pour toute question : medef@medef.eu.

Les 30 organisations professionnelles adhérentes de la CGF

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

La e-carte de tiers payant à portée de main

La carte de tiers payant existe désormais en format dématérialisé !

La e-carte de tiers payant est directement accessible sur l'application Côté santé et l'espace client, et permet à vos salariés de bénéficier :

- D'un accès rapide et immédiat pour eux et pour leurs proches ;
- De la possibilité de la transmettre simplement par mail à leur médecin et à l'ensemble des professionnels de santé ;
- De la télécharger à tout moment.



Téléchargez dès à présent l'application Côté santé



Télécharger dans l'App Store



DISPONIBLE SUR Google Play

Épargne
Retraite
Santé
Prévoyance



AG2R LA MONDIALE
Prendre la main
sur demain