



LES PROPOSITIONS DU
COMMERCE DE GROS
ET INTERNATIONAL :
FAIRE AVANCER LA FRANCE

Contribution au débat — Présidentielle 2017





Marc Hervouet
Président de la CGI

L'engagement du commerce de gros et international au service du collectif

Alors qu'approchent deux échéances électorales majeures pour notre pays, le commerce de gros et international se devait d'apporter sa pierre au débat sur les principaux enjeux auquel la profession est confrontée. Le présent document a donc vocation à présenter les réponses qu'elle propose de leur apporter.

Nous savons notre secteur mal connu. Il compte pourtant parmi les tout premiers en termes de nombre d'entreprises (120 000), d'emploi (1 million de salariés, 90 000 recrutements par an) et de chiffre d'affaires (790 milliards). Il fournit quotidiennement à d'autres entreprises les matériaux et produits nécessaires à leur activité et occupe une position « clé », sur l'ensemble du territoire, dans les filières de l'agroalimentaire, de l'interindustriel, des biens de consommation non-alimentaires ou encore de l'export.

Il s'agit donc aussi pour nous, à travers cette publication, de mieux faire connaître son rôle économique.

Les propositions ici formulées sont pour certaines transversales. Pour d'autres, elles sont plus spécifiques à notre profession. Dans un cas comme dans l'autre, elles sont le fruit d'une

analyse très concrète des difficultés auxquelles celle-ci est quotidiennement confrontée. Nous les concevons comme une invitation au dialogue. Au dialogue avec les pouvoirs publics aussi bien qu'avec notre environnement professionnel, dans une logique filière.

Elles sont construites autour de **six thématiques** qui constituent, à nos yeux, autant de levier au service de la croissance et du développement harmonieux de notre économie: la simplification légale et fiscale; l'accompagnement de nos entreprises dans la transition énergétique; l'essor d'une alimentation durable et de qualité; le renforcement du lien école/entreprise; le nécessaire assouplissement des règles de droit social, au service de l'emploi; enfin, le développement de la marque « France » à l'export.

Au final, ce sont quelque **60 propositions** que nous soumettons à votre réflexion en espérant qu'au-delà de leur teneur, elles vous permettent de mieux comprendre l'ADN de notre profession, sa place dans le tissu entrepreneurial français et sa valeur ajoutée au sein de la communauté nationale.

Je vous en souhaite bonne lecture.

Bien Cordialement.



Présentation du commerce de gros et international 6

Cadre légal et fiscalité : provoquer un véritable choc de simplification 8

Principes généraux 8

Code de commerce – négociation commerciale 10

Fiscalité 10

Transition énergétique et croissance verte : accompagner la mutation des activités économiques 12

Principes généraux 12

Transport et logistique 14

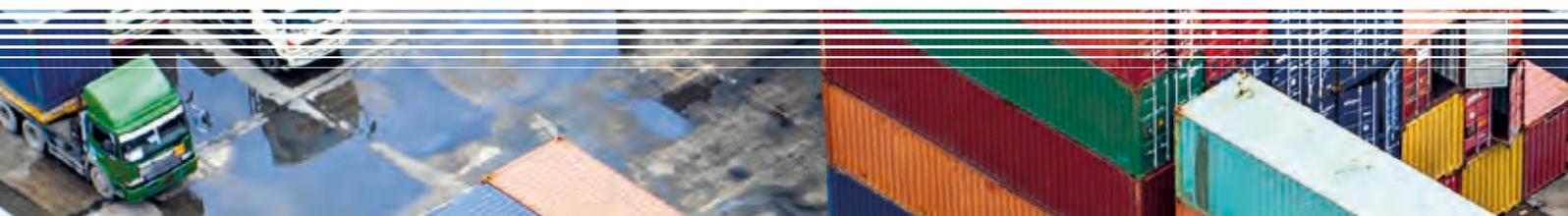
Déchets du BTP 16

Alimentation durable et de proximité : intégrer pleinement l'apport du commerce de gros 17

Principes généraux 17

Circuits courts 18

Marchés publics 18



Éducation et formation : renforcer le partenariat Éducation nationale/entreprises	20
Principes généraux	20
Renforcer le partenariat régional	21
Simplifier les conditions d'accueil des jeunes en entreprises et mieux accompagner les PME	22
Droit social : poursuivre l'assouplissement des règles, au service de la croissance et de l'emploi	23
Principes généraux	23
Ouverture à l'export : faciliter l'action du commerce de gros et international au service de la marque « France »	24
Principes généraux	24
Renforcer la cartographie des outils d'accompagnement à l'international	25
Créer les conditions d'une meilleure subsidiarité public-privé à l'international	25
Les fédérations professionnelles adhérentes de la CGI	26



Présentation du commerce de gros et international

Le commerce de gros et international compte quelque 120 000 entreprises (un million de salariés et 790 milliards d'euros de chiffre d'affaires) spécialisées dans la vente à d'autres entreprises de biens de consommation alimentaires, non-alimentaires et interindustriels. À 95 % PME, elles ont un rôle d'inter-médiatisation «clef» dans le tissu économique national dont elles assurent l'approvisionnement quotidien.



Source INSEE, comptes commerciaux de la Nation



Le commerce de gros et international est fortement créateur d'emplois (90 000 en moyenne par an), dont 75 % dans des entreprises de moins de 50 salariés. 95 % de ces embauches sont réalisées en CDI et la durée moyenne de la collaboration est de 8 ans.

Les fonctions commerciale, transport et logistique sont les plus demandées.

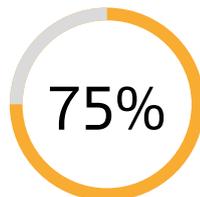
Les chiffres de l'Association de gestion du fonds paritaire national (AGFPN) font du commerce de gros et international le sixième secteur d'activité de l'économie française.

Le commerce de gros et international est également un acteur important de l'export/import, notamment à travers ses Sociétés de Commerce International (SCI) et d'Accompagnement à l'International (SAI).

qualifications recherchées : CAP à BAC +5 (master)



90 000
créations d'emploi
par an



dans des entreprises
de moins de 50 salariés



de salaire en plus par rapport
au commerce de détail



durée moyenne
de collaboration

Alors que les pouvoirs publics lui confient de plus en plus de responsabilités, qu'il s'agisse d'environnement, de valorisation des produits et productions françaises ou de diffusion de l'innovation, le commerce de gros et international formule ici quelques propositions simples destinées à assouplir

le cadre normatif appliqué à ses entreprises et à renforcer l'attractivité de notre territoire. Il les verse au débat alors que notre pays a, plus que jamais, besoin de regagner en compétitivité, dans un environnement concurrentiel particulièrement vif.



Cadre légal et fiscalité : provoquer un véritable choc de simplification

Principes généraux

Constat | Plus que l'empilement des normes, qu'elles soient européennes ou nationales, légales ou réglementaires, c'est leur instabilité qui pèse lourdement sur l'attractivité et la compétitivité du site France. Bien souvent, les

entreprises françaises n'ont pas même le temps de s'approprier une réglementation qu'elle se voit modifiée. Qu'il s'agisse de droit commercial, d'environnement, de droit du travail, de fiscalité, les lignes bougent en

permanence, éreintant la confiance de nos entreprises.

Il est impératif d'établir un principe de stabilité légale et réglementaire dans le temps et de toilettage systématique du droit.

À ce jour, les codes français totalisent près de 21 000 pages, plaçant notre pays au 126^{ème} rang en matière de complexité administrative (World Economic Forum). Nous comptons 10 500 lois quand l'Allemagne est régie par «seulement» 1 728 lois. Le Code du commerce français compte près de 3 000 pages tandis que le «UK Corporate Governance Code» (le Code du Commerce britannique) n'en fait qu'une trentaine... L'Allemagne ou le Royaume-Uni sont-ils, pour autant, moins bien gouvernés et leur

économie moins dynamique que la nôtre? Non, c'est exactement l'inverse.

En outre, la norme se montre trop souvent en France déconnectée du réel. On ne compte ainsi plus, par exemple dans le Code de commerce, les dispositions inapplicables faute pour celles-ci d'intégrer les contraintes concrètes pesant sur les acteurs économiques. Là où, dans le système anglo-saxon, la règle est celle de la liberté, assortie de sanctions importantes en cas d'abus, la France fait trop souvent le choix, en matière normative, de la complexité, parfois tout simplement intenable pour les opérateurs économiques, doublée de sanctions.

Il convient donc de renforcer l'évaluation a priori de tout projet de norme afin d'en garantir la pertinence et l'efficacité.

■ Propositions

1. Introduire dans la Constitution un principe de stabilité légale et réglementaire

▸ *Moins légiférer, mais mieux*

2. Rendre effectif le principe «une disposition votée – deux supprimées»

3. Renforcer l'évaluation des propositions normatives, de leur pertinence et de leur faisabilité concrète

- *Renforcer les mécanismes d'évaluation a priori de la norme*
- *Faire le choix de la confiance dans les opérateurs économiques en faisant de la simplicité et de l'intelligibilité du droit la règle*
- *Créer un comité d'évaluation a posteriori de la norme dont la saisine serait ouverte aux opérateurs économiques*

Code de commerce – négociation commerciale

Constat | L'encadrement de la négociation commerciale en France a trop longtemps été conçu comme une réponse aux tensions particulières caractérisant la relation entre une grande distribution hyper concentrée et des fournisseurs atomisés. Or, il existe, à côté de ce cas particulier, une multitude de secteurs d'activité qui ne connaissent pas les mêmes difficultés.

L'habitude prise est pourtant d'appliquer à ces derniers les mêmes contraintes qu'à la grande distribution, contraintes auxquelles beaucoup d'opérateurs ne parviennent pas à répondre, au risque de sanctions parfois lourdes.

C'est ce constat qui avait conduit le commerce de gros et international, composé à 95 % de PME, à solliciter, dans une logique filière, un régime spécifique en matière d'encadrement de la négociation commerciale, désormais inscrit à l'article L. 441-7-1 du Code de commerce. Pourtant, loi après loi, la tentation perdure d'appliquer au régime « grossistes » les mêmes contraintes qu'au régime « grande distribution ».

Pour des entreprises de petite taille, dont bon nombre sont dépourvues de moyens administratifs, la situation est devenue d'autant plus insupportable que tout manquement s'accompagne de sanctions particulièrement élevées. Il est donc nécessaire d'y mettre un terme.

■ Propositions

1. **Préserver le régime défini à l'article L. 441-7-1 du code de commerce**
2. **Poursuivre son assouplissement pour en faciliter l'appropriation par les PME**
3. **Faire du régime défini à l'article L. 441-7-1 le régime de droit commun et du régime défini à l'article L. 441-7 (grande distribution) le régime d'exception**

Fiscalité

Constat | Le niveau de prélèvement fiscal sur les entreprises demeure, notamment dans sa composante locale, beaucoup trop élevé. Il se caractérise par un empilement d'impôts et de taxes qui pèse lourdement sur les niveaux de marges et la capacité d'investissement de celles-ci. Il est nécessaire de poursuivre l'effort de réduction et de simplification de ces prélèvements pour restaurer la compétitivité du site France et son attractivité.

En outre, un travail de clarification est indispensable à l'égard de nombreux dispositifs où une latitude trop grande est laissée à la doctrine fiscale et aux corps de contrôle. Le régime défini à l'article 1499 du Code général des impôts en est un bon exemple. Celui-ci établit le régime applicable aux immobilisations industrielles en matière de taxe foncière et de contribution foncière des entreprises (CFE), sans définir ces immobilisations. Faute de quoi,

l'administration en fait une interprétation extensive, et aléatoire, conduisant à imposer comme telles des bâtiments ne relevant pas de cette qualification, à l'instar des bâtiments de stockage et logistique, des silos à grain ou encore des stations de lavage automatique...

Ces requalifications s'accompagnent de conséquences lourdes (rehaussement de taxes pouvant dépasser les 300%, rattrapage rétroactif sur 2 voire 3 ans...) d'autant plus contestables que le redevable est de bonne foi et placé par la loi, a priori, dans l'incapacité objective de savoir si son bien

est, ou non, une immobilisation industrielle. En outre, lorsque l'activité de l'entreprise n'est pas à proprement parler industrielle, celle-ci se voit refuser le droit de bénéficier des abattements réservés à ce type d'activité.

Un meilleur encadrement de la doctrine fiscale et des corps de contrôle s'avère donc nécessaire et permettrait de lever, dans de nombreux cas, une incertitude qui pèse lourdement sur les entreprises installées en France et qui en décourage tout simplement d'autres de s'y installer.

■ Propositions

1. **Poursuivre résolument la politique de restauration des marges des entreprises françaises**
2. **Rationaliser le maquis de taxes pesant sur celles-ci**
3. **Mieux encadrer la doctrine fiscale et les corps de contrôle**
4. **Clarifier le régime de l'article 1499 du Code général des impôts**
 - ▶ Définir légalement la notion d'immobilisation industrielle
 - ▶ Prévoir légalement que la requalification ne saurait avoir de conséquences rétroactives dès lors que le redevable est de bonne foi
 - ▶ Prévoir qu'une requalification en immobilisation industrielle ouvre droit au bénéfice des abattements attachés à la qualité d'activité industrielle

FINANCEMENT DES INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT

La qualité des infrastructures de transport est un élément essentiel pour l'activité du grossiste, celui-ci assurant quotidiennement par camion la livraison de sa clientèle. Si la profession s'était, et reste, opposée à l'écotaxe, du fait de sa trop grande complexité, elle n'en est pas moins consciente de la nécessité de contribuer à l'entretien et la modernisation de ces infrastructures.

La TICPE est à cet égard un bon outil pour autant que les recettes en résultant soient effectivement affectées à l'entretien des routes. Or, il apparaît qu'une part substantielle de ces recettes, notamment sur la part régionale, vient financer tout autre chose (dépenses sociales notamment).

Il est essentiel que la situation soit clarifiée.



Transition énergétique et croissance verte : accompagner la mutation des activités économiques

Principes généraux

Constat | Les entreprises de la distribution professionnelle sont de plus en plus mobilisées par les pouvoirs publics au service des impératifs de transition énergétique et de croissance verte. La profession est, depuis longtemps, très sensible à ces enjeux compte tenu, notamment, de l'importance de la fonction «transport» dans son activité.

C'est donc en tant qu'acteur de la transition énergétique qu'elle souligne combien celle-ci pâtit de l'instabilité légale et réglementaire. Trop souvent, les opérateurs n'ont, ici encore, pas même le temps de s'approprier une disposition que celle-ci se voit modifiée. Ceci constitue clairement un frein à l'action, compte tenu de l'importance des investissements que nécessite souvent la mise aux normes environnementales.

Autre difficulté, celle consistant à faire peser de plus en plus de responsabilités de nature collective sur un seul acteur : le maillon intermédiaire qu'est la distribution professionnelle.

Loin de faciliter l'évolution des comportements et l'appropriation des objectifs environnementaux par l'ensemble des acteurs, cette méthode conduit à déresponsabiliser certains d'entre eux et à mettre lourdement en difficulté le maillon ciblé par la loi ou le règlement. Dans l'intérêt bien compris de la transition énergétique et de la croissance verte, l'approche filière doit être privilégiée.

Elle permet d'apporter une réponse partagée et équilibrée aux problématiques environnementales, gage de succès.

On peut enfin regretter une attitude de plus en plus répandue de la part des pouvoirs publics tendant à forcer le rythme de la transition écologique, sans accompagnement et en fixant des délais de mise en œuvre parfois irréalistes. Là encore, cela constitue un frein évident à l'action, frein qui nuit à la qualité du dialogue entre opérateurs économiques et pouvoirs publics.

■ Propositions

- 1. Veiller à une concertation effective avec les acteurs concernés avant toute adoption d'un nouveau dispositif à vocation environnementale**
- 2. Prévoir systématiquement un accompagnement, le cas échéant fiscal, à la mise en œuvre de nouveaux dispositifs environnementaux, dès lors qu'ils nécessitent des investissements lourds pour les opérateurs économiques**
- 3. Veiller au caractère réaliste du calendrier de mise en œuvre des décisions et dispositions à caractère environnemental, sous peine de décourager l'action**
- 4. Prévoir, ici encore, un principe de stabilité légale et réglementaire**

Transport et logistique

Constat | La gestion durable de la livraison, y compris celle du dernier kilomètre (hypercentre), est au cœur du métier du grossiste. Le modèle logistique de la profession repose sur la tournée de proximité qui lui permet de mutualiser, et donc de rationaliser, l'opération de transport. Jusqu'à 20 clients par rotation du véhicule sont ainsi livrés, permettant d'en réduire l'empreinte environnementale. Signataire de la charte Ademe «Objectif CO₂», le commerce de gros s'appuie par ailleurs sur un parc de véhicules qui, à plus de 70%, répond aux normes environnementales EURO 5 voire 6 pour certains.

Moderniser cette flotte nécessite des investissements lourds et donc une visibilité quant aux évolutions réglementaires. Cette modernisation est par ailleurs souvent tributaire de l'existence de solutions techniques alternatives opérationnelles. C'est le cas par exemple pour le passage au gaz qui nécessite au préalable l'existence de stations de ravitaillement en nombre suffisant pour que le véhicule puisse réaliser son opération de livraison sans encourir le risque d'une panne.

On peut donc regretter que les pouvoirs publics cherchent parfois à forcer le rythme de cette modernisation, sur la base d'un calendrier irréaliste au regard de l'absence de solutions de remplacement techniquement satisfaisantes. C'est ici encore un frein à l'action. Le calendrier de sortie du diesel envisagé par certains est, à cet égard, éloquent.

On peut également regretter que les politiques publiques en matière de logistique urbaine ne tiennent pas suffisamment compte des contraintes pesant sur les professionnels. À titre d'exemple, pour certaines catégories de produits, notamment ceux soumis à la chaîne du froid, toute rupture de charge représente un risque pour la santé du consommateur final.

On ne peut bâtir une logistique urbaine durable et efficiente sans prendre en compte les impératifs auxquels sont soumis les opérateurs, qu'il s'agisse de préservation de la qualité des produits ou d'horaires.

La profession est, à cet égard, décidée à être force de propositions.

■ Propositions

- 1. Renforcer les dispositifs d'accompagnement à la modernisation des flottes de véhicules**
- 2. Veiller à l'adéquation entre objectifs de modernisation en termes de calendrier et existence de solutions de remplacement techniquement efficaces**
- 3. Développer résolument le maillage en station de ravitaillement GNV (gaz)**
- 4. Veiller à ce que les solutions de logistique urbaine soient bâties en concertation avec les professionnels**
- 5. Tenir compte des contraintes particulières pesant sur le transport de certaines catégories de produits (chaîne du froid, horaires de livraison...)**

STRATÉGIE NATIONALE LOGISTIQUE 2025

L'efficacité logistique est un élément déterminant pour la compétitivité de notre économie. La logistique représente en effet 10 % du PIB national, 200 milliards d'euros de chiffre d'affaires et 1,8 million d'emplois (chiffres Ministère des transports). Elle est au cœur du métier de grossiste.

Alors que la France était classée au 13^{ème} rang mondial en 2014 en la matière, elle vient de tomber au 16^{ème} (source Banque mondiale). Il faut donc apporter des réponses fortes à une situation qui se dégrade.

C'est l'ambition de la Stratégie nationale « France Logistique 2025 ». Il est essentiel que sa mise en œuvre ne soit pas perturbée par les échéances à venir et qu'elle soit résolument poursuivie.



LA DÉMARCHE « ECO ENTRETIEN® » POUR UN PARC ROULANT PLUS PROPRE

Les grossistes en fournitures pour l'automobile et le garage sont à l'origine de la création de la démarche «Eco Entretien®», qui vise à limiter la pollution atmosphérique par des diagnostics appropriés et la remise à niveau des performances des moteurs du parc des 37 millions de véhicules en circulation sur notre territoire.

Cette démarche participe à l'amélioration de la qualité de l'air, en favorisant l'acquisition de compétences nouvelles par l'ensemble de la filière du contrôle et de la réparation automobile et en se présentant comme la réponse positive proposée aux automobilistes pour diminuer les émissions de leurs véhicules.

Elle est en cohérence avec la loi de Transition énergétique pour une croissance verte dont l'un des décrets d'application a prévu l'entrée en vigueur, à échéance du 1^{er} janvier 2019, de nouvelles règles en matière de contrôle technique des émissions polluantes.

Déchets du BTP

Constat | L'article L.541-10-9 du Code de l'environnement confie désormais au distributeur le soin d'organiser la reprise des déchets du BTP.

On peut ici encore regretter que la loi de transition énergétique ait, par commodité, reporté cette responsabilité sur la seule distribution alors que la mise en place d'une filière efficiente de valorisation de ces déchets est, par nature, l'affaire de tous (fabricants, distributeurs, recycleurs, professionnels du bâtiment et pouvoirs publics). La reprise des déchets n'est pas le métier du distributeur et soulève d'importantes questions, qu'il s'agisse des conditions de prise en charge de certains d'entre eux, parfois dangereux, de sécurisation des sites de reprise et de préservation de la santé des salariés.

Il est tout aussi regrettable, au vu de la lourdeur de cette nouvelle obligation, qu'aucun dispositif d'accompagnement n'ait été prévu, qu'il soit administratif ou fiscal, pas plus qu'une coordination de la reprise par les pouvoirs publics, au risque de passer à côté des besoins. Le coût de création d'une déchèterie est important et constitue, pour une PME, une charge particulièrement lourde, à laquelle s'ajoutent les frais de personnel.

L'identification de ces besoins étant d'abord de la responsabilité des pouvoirs publics, leur investissement dans la problématique est essentiel. Or, celui-ci se montre, à ce stade, défaillant.

■ Propositions

1. **Mettre en place un dispositif d'accompagnement fiscal à l'endroit des PME de la distribution s'engageant dans la reprise**
2. **Rappeler les collectivités territoriales à leur obligation de coordination, dans l'intérêt bien compris de la démarche**
3. **Faciliter l'analyse et l'identification des besoins, en amont de toute réalisation**
4. **Examiner les pistes de partenariats public/privé, notamment avec les déchèteries publiques, qui pourraient être mis en place**



Alimentation durable et de proximité : intégrer pleinement l'apport du commerce de gros

Principes généraux

Constat | Le commerce de gros est un acteur majeur de l'approvisionnement de la restauration hors foyer, qu'elle soit publique ou privée. Il approvisionne quotidiennement cantines scolaires et universitaires, hôpitaux, ministères, restaurants... Il dispose du savoir-faire pour faciliter la mise en avant des produits locaux et, plus largement, français. Il pâtit pourtant, de la part des pouvoirs publics au sens large, d'une image dégradée.

Alors que de nombreuses démarches sont engagées, en partenariat avec son amont

agricole, la puissance publique reste rétive à admettre sa valeur ajoutée. Il est essentiel que celle-ci ouvre les yeux sur les solutions concrètes que le commerce de gros est susceptible d'apporter en termes de valorisation des productions françaises.

Au-delà du marché national, le commerce de gros constitue en outre, notamment à travers ses Sociétés de Commerce International (SCI) et d'Accompagnement à l'International (SAI), un outil de facilitation à l'export qui demeure insuffisamment mobilisé.

■ Propositions

- 1. Veiller à associer systématiquement le commerce de gros aux réflexions relatives à la valorisation des productions agricoles et agroalimentaires françaises**
- 2. Intégrer la fonction export du commerce de gros**

Circuits courts

Constat | En tant qu'acteur majeur de la restauration hors foyer, le commerce de gros est en capacité de faciliter la mise en avant des productions agricoles et agroalimentaires françaises. Il est à cet égard, de fait, un acteur à part entière des circuits courts. Le caractère néanmoins ambiguë de cette notion freine, parfois, sa capacité à jouer pleinement son rôle dans ce domaine.

Il constitue pourtant un outil efficient et actif de mise en relation durable entre la

production et la restauration. A contrario, les initiatives visant à financer la création de plates-formes publiques de référencement et d'approvisionnement représentent un coût important pour la collectivité et ne constituent pas une solution pérenne.

Le grossiste a, de par sa fonction, le savoir-faire pour valoriser efficacement les productions nationales.

■ Propositions

1. **Préciser la définition du concept de «circuit court» afin que le commerce de gros puisse pleinement s'y intégrer**
2. **Reconnaître la valeur ajoutée du commerce de gros en matière de circuits courts**
3. **Développer les partenariats «filère» de nature à faciliter la valorisation des productions françaises**

Marchés publics

Constat | Redonner du sens à la consommation alimentaire constitue un enjeu stratégique pour l'ensemble des filières agroalimentaires. Ceci implique que la valeur créée tout au long de la chaîne de commercialisation soit prise en compte dans les prix servis à l'acheteur ou au consommateur final.

Cette prise en compte se heurte malheureusement, en matière de marchés publics, aux conditions dans lesquelles ce prix est le plus souvent établi, à savoir de façon ferme, c'est-à-dire fixe pour une durée longue. Ce faisant, il empêche la prise en compte des variations, parfois très significatives, des cours agricoles et met le grossiste en butte

à un véritable effet de ciseau. Comment intégrer ces variations à l'amont tout en étant placé dans l'incapacité de les répercuter à l'aval ?

En partenariat avec la Direction des affaires juridiques de Bercy, le commerce de gros et international a donc formalisé des indicateurs de nature à organiser et encadrer leur

prise en compte dans le cadre des marchés publics.

Il apparaît aujourd'hui nécessaire de systématiser l'introduction d'une clause de renégociation du prix dans ces marchés afin de faciliter une juste répartition de la valeur au sein des filières et de faciliter la mise en avant des productions françaises.

■ Proposition

Systematiser l'introduction d'une clause de renégociation du prix dans les marchés publics





Éducation et formation : renforcer le partenariat Éducation nationale/entreprises

Principes généraux

Constat | Pour répondre aux besoins en recrutement du secteur, le commerce de gros et international est particulièrement investi sur les questions de formation et d'orientation des jeunes. Il est, depuis désormais 15 années, partenaire de l'enseignement technique et professionnel et du ministère de l'Éducation nationale et de l'Enseignement supérieur dans le cadre d'une convention de coopération destinée :

- ▶ à valoriser les métiers du secteur ;
- ▶ à renforcer le dialogue entre monde professionnel et éducatif, au service de l'adéquation permanente des diplômes et formations qualifiantes aux besoins du terrain ;
- ▶ à développer l'ouverture à l'Europe et à l'international de l'enseignement professionnel.

Il compte parmi les tout premier contributeurs en termes de financement de l'apprentissage et de la formation, le secteur ayant versé à ce titre, en 2015, quelque 257 millions d'euros.

L'analyse de la situation de l'emploi dans le secteur du commerce de gros montre qu'il ouvre des opportunités d'insertion

nombreuses pour nos jeunes. Pourtant, les intentions d'embauche des entreprises du secteur peinent toujours à être satisfaites, à hauteur de 30 à 40% des besoins au niveau national.

Il entend donc approfondir son dialogue avec l'Éducation nationale.

■ Propositions

- 1. Préserver le rôle des branches dans l'accompagnement de l'enseignement technique et professionnel**
- 2. Renforcer le lien école/entreprises**
 - *Au-delà de la transmission des savoir-faire, placer le savoir-être en entreprise au cœur de l'apprentissage et de la formation*
- 3. Simplifier les dispositifs d'intégration des jeunes en entreprise, dans le cadre de la formation initiale**
- 4. Mieux accompagner financièrement les PME s'investissant dans la formation et l'apprentissage**

Renforcer le partenariat régional

Constat | Les régions sont désormais cheffes de file en matière d'apprentissage et de formation. Le commerce de gros et international est résolu à décliner à ce niveau le partenariat qui le lie à l'Éducation nationale. Une première convention régionale de coopération a été signée avec la région PACA. D'autres sont en gestation, par exemple avec les Hauts de France.

Cet effort se heurte néanmoins à un écueil juridique. Si la loi a prévu, au niveau national, la faculté de conclure de telles conventions, conjointement avec les Organismes Paritaires Collecteurs Agréés (OPCA), en l'occurrence INTERGROS pour le commerce de gros et international, elle n'a pas prévu que ces conventions puissent être déclinées régionalement.

■ Proposition

Compléter la loi afin que les conventions de coopération entre branches et Education nationale puissent juridiquement être déclinées localement

Simplifier les conditions d'accueil des jeunes en entreprises et mieux accompagner les PME

Constat | L'accompagnement des jeunes vers l'emploi, qu'il passe par la filière professionnelle initiale, par un contrat d'apprentissage ou par un contrat de professionnalisation, constitue une priorité nationale alors que la voie professionnelle demeure, en France, insuffisamment valorisée. Il implique de lever les freins persistants, qu'ils soient du côté des familles ou du côté des entreprises, notamment TPE/PME qui constituent l'essentiel de notre tissu entrepreneurial.

La lourdeur des procédures administratives, l'insuffisante prédictibilité de l'incidence financière du recours à un apprenti, la méconnaissance des dispositifs d'accompagnement et la rigidité supposée, ou réelle, du lien contractuel d'apprentissage ou de professionnalisation, constituent autant de repoussoirs qui expliquent très largement la réticence des TPE/PME à s'engager dans une telle démarche.

Or, l'objectif de 500 000 apprentis à échéance rapprochée ne sera pas atteint sans elles. Rappelons que le taux de

chômage des jeunes avoisine les 25 % quand en Allemagne il ne dépasse pas les 8 %, soit trois fois moins. Dans le même temps, cette dernière forme 1,5 million d'apprentis par an, soit beaucoup plus que la France.

Les raisons de cet écart sont connues. Elles sont d'abord culturelles. En Allemagne, l'apprentissage est une voie sélective et exigeante, pour l'apprenti comme pour l'entreprise, dont l'engagement s'inscrit dans le temps long. Il est considéré comme le mode d'accès quasi-exclusif à des emplois de qualification moyenne ouvrant des perspectives de progression ultérieure dans l'entreprise.

En France, il demeure très largement considéré, et perçu, comme un outil de la politique de l'emploi au service de l'insertion des jeunes en difficulté et comme donnant accès à des métiers relativement peu rémunérés, avec des possibilités d'évolution médiocres. Pourtant, et le commerce de gros et international est là pour le démontrer, cette image ne correspond pas à la réalité.

■ Propositions

- 1. Poursuivre l'effort résolu de valorisation de la voie professionnelle**
- 2. Simplifier les dispositifs d'intégration des jeunes en entreprise, dans le cadre de la formation initiale**
- 3. Mieux accompagner financièrement les PME s'investissant dans la formation et l'apprentissage**

Droit social : poursuivre l'assouplissement des règles, au service de la croissance et de l'emploi

Principes généraux

Constat | L'entreprise, comme toute institution humaine, est soumise aux contraintes que fait peser sur elle son environnement. Il lui faut en permanence s'adapter au contexte dans lequel elle évolue. Cette nécessité lui impose flexibilité et réactivité. La lourdeur du droit social français constitue à cet égard un frein, tout particulièrement en matière d'emploi.

Il est impératif que les pouvoirs publics intègrent, dans leur stratégie de soutien à l'emploi, le besoin en souplesse et en sécurité juridique des entreprises. C'est à ce prix que pourront être levés les réticences à l'embauche, notamment chez les PME.

Il faut donc poursuivre résolument l'effort de simplification de la relation salariale à travers, par exemple, la mise en place d'un contrat de travail à droits progressifs qu'il

s'agisse des avantages sociaux qui y sont attachés ou de ses conditions de rupture. Pour l'entreprise, l'assouplissement des motifs de licenciement et une plus grande visibilité sur son coût constitueraient une avancée de nature à faciliter l'embauche.

De même, dans un secteur d'activité essentiellement constitué de PME, les seuils sociaux demeurent une source de difficultés, leur franchissement se traduisant par un surcroît de charges administratives et sociales conséquent. Un effort de simplification est ici encore nécessaire.

Enfin, l'entrée en vigueur du prélèvement à la source constitue un sujet de préoccupation majeur au regard de la charge qu'il fera peser sur les entreprises françaises, grandes comme petites.

■ Propositions

- 1. Créer un contrat de travail à droits progressifs**
- 2. Donner aux entreprises de la visibilité quant au coût de ce licenciement**
- 3. Relever les seuils sociaux**
- 4. Réaliser une véritable analyse d'impact sur les conséquences de l'entrée en vigueur du prélèvement à la source sur les entreprises françaises**



Ouverture à l'export : faciliter l'action du commerce de gros et international au service de la marque « France »

Principes généraux

Constat | Le commerce de gros et international réalise 29 % des exportations françaises. Il est un acteur majeur du rayonnement de la marque « France » à l'international. Celui-ci demeure pourtant méconnu et insuffisamment pris en compte dans la définition de nos stratégies nationales à l'export.

À travers, notamment, ses sociétés de commerce internationale (SCI) et d'accompagnement à l'international (SAI), il est pourtant un facilitateur à l'entrée sur de nouveaux marchés. En outre, il ne coûte rien à l'État.

■ Proposition

Veiller à intégrer le commerce de gros et international, notamment dans sa composante SCI/SAI, dans l'ensemble des stratégies publiques de rayonnement de la marque « France » à l'export

Renforcer la cartographie des outils d'accompagnement à l'international

Constat | Les réseaux et instruments de soutien à l'internationalisation des entreprises sont nombreux, au point parfois de devenir illisibles. Seuls d'ailleurs 30% des exportateurs y ont recours. Il convient donc de renforcer la coordination entre ces différents réseaux et dispositifs d'accompagnement des entreprises françaises, notamment PME, à l'international.

■ Propositions

1. **Renforcer la cartographie des outils d'accompagnement à l'international**
2. **Créer un référentiel commun permettant de mieux appréhender les outils d'accompagnement à l'export et leur valeur ajoutée**
3. **Créer un annuaire des services de développement à l'international**

Créer les conditions d'une meilleure subsidiarité public-privé à l'international

Constat | Trop souvent, les dispositifs publics d'accompagnement à l'export entrent en concurrence avec l'offre privée, alors qu'ils devraient être complémentaires. Le dialogue public/privé doit donc être renforcé afin d'éviter des situations de concurrence déloyale qui nuisent à l'attractivité du site «France» et handicapent l'engagement de nombreuses entreprises à l'international. Il convient donc d'établir et d'organiser un principe de subsidiarité entre solutions publiques et privées d'accompagnement à l'international.

■ Propositions

1. **Établir un principe de subsidiarité entre les solutions d'accompagnement privées et publiques**
2. **Veiller à ne pas introduire de dispositifs générateurs de distorsions de concurrence qui nuisent à l'attractivité du site «France» et à l'efficacité de l'accompagnement à l'international**
3. **Conforter le Conseil Stratégique de l'Exportation dans son rôle de coordination et de structuration de l'accompagnement à l'export des entreprises françaises**

Les fédérations professionnelles adhérentes de la CGI

Secteur des biens de consommation alimentaires

Association Nationale des Expéditeurs et Exportateurs en Fruits et Légumes (ANEFFEL)

Chambre Syndicale Nationale de Vente et Services Automatiques (NAVSA)

Conseil National des Industries et Commerces en Gros des Vins, Cidres, Spiritueux, Sirops, Jus de Fruits et Boissons Diverses (CNVS)

Fédération des Grossistes en Fleurs Coupées (FGFP)

Fédération Européenne du Commerce et de la Distribution des Produits sous Température Dirigée, Glaces, Surgelés et Réfrigérés (SYNDIGEL)

Fédération Française des Syndicats de Négociants en Pommes de Terre et Légumes en Gros (FEDEPOM)

Fédération Nationale de l'Industrie et des Commerces en Gros des Viandes (FNICGV)

Fédération Nationale des Syndicats de Commerce en Gros en Produits Avicoles (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 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 MIN de Rungis (USMAG)

Secteur des biens de consommation non-alimentaires

Chambre Syndicale de la Répartition Pharmaceutique Française (CSRPF)

Fédération Française des Entreprises de Gros, Importation, Exportation, en Chaussures, Jouets, Textiles (FCJT)

Fédération Française des Professionnels de la Communication par l'Objet (2FPCO)

Syndicat National des Grossistes en Fournitures Générales pour Bureaux de Tabac

Syndicat National des Papetiers Répartiteurs Spécialisés (PRS)

Union Professionnelle de la Carte Postale (UPCP)

Secteur interindustriel

Association Française des Distributeurs de Papier et d'Emballage (AFDPE)

Chambre Syndicale Nationale des Fabricants et Distributeurs d'Armes, Munitions, Équipements et Accessoires pour la Chasse et le Tir Sportif (SNAFAM)

Fédération Française de la Quincaillerie, des Fournitures pour l'industrie, le Bâtiment et l'Habitat (FFQ)

Fédération des Entreprises Industrielles et Commerciales Internationales de la Mécanique et de l'Électronique (FICIME)

Fédération des Syndicats de la Distribution Automobile (FEDA)

Fédération Nationale du Tissu (FENNTISS)

Fédération Française des Négociants en Appareils Sanitaires, Chauffage, Climatisation et Canalisation (FNAS)

Fédération du Négoce de Bois et des Matériaux de Construction (FNBMC)

Fédération des Grossistes en Matériel Électrique (FGME)

Fédération Nationale de la Décoration (FND)

Organisations professionnelles intersectorielles

Fédération Française des Syndicats de Courtiers en Marchandises (FFSCM)

Opérateurs Spécialisés du Commerce International (OSCI)

Syndicat des Négociants et Commissionnaires à l'International (SNCI)

Organisations professionnelles géographiques

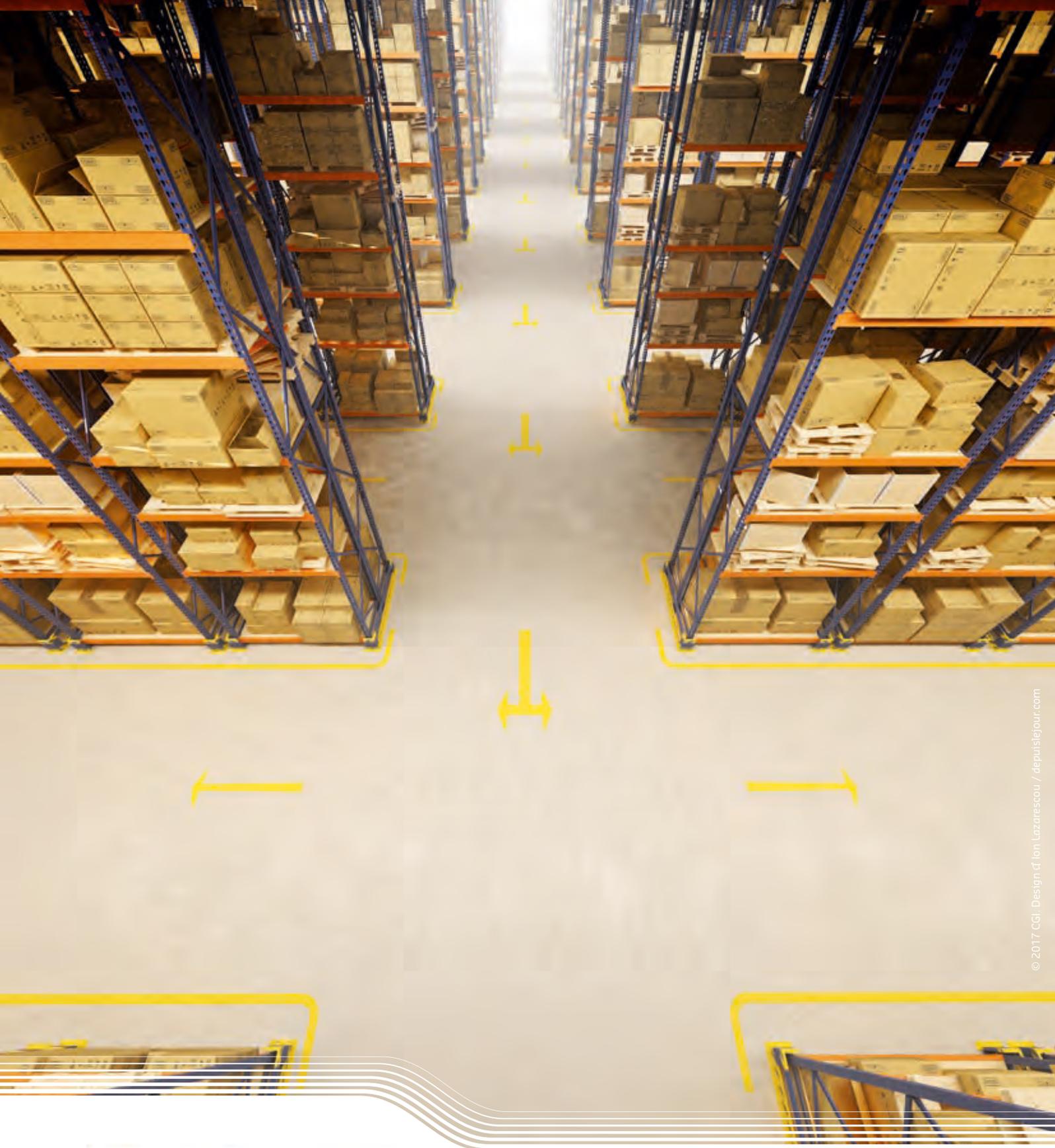
Chambre Syndicale du Commerce de Gros et du Commerce International d'Alsace-Lorraine

Syndicat de l'importation et du Commerce de la Réunion (SICR)

Union Générale des Syndicats de Grossistes du MIN de Rungis (UNIGROS)







© 2017 CGI. Design of Ion Lazarescu / depuislejour.com



cgi LES PROFESSIONNELS
DU NÉGOCE

Confédération du commerce de gros et international
18, rue des Pyramides – 75001 Paris
Tél.: 01 44 55 35 00
Fax: 01 42 86 01 83
cgi@cgi-cf.com
@CGI_CF

www.cgi-cf.com