



RAPPORT ANNUEL 2026

Représenter, accompagner,
soutenir les grossistes informatiques
pour construire l'avenir du numérique



COLLABORATION • EXPERTISE • CONFIANCE • PERFORMANCE



1. Mot du Président

L'exercice 2025-2026 confirme une évolution profonde de notre secteur. La distribution IT ne se résume plus à l'acheminement des produits : elle accompagne désormais les transformations numériques des entreprises, contribue à leur résilience et joue un rôle déterminant dans la diffusion de l'innovation.

Cette évolution s'inscrit dans un environnement toujours plus exigeant. L'accélération des usages de l'intelligence artificielle, la montée en puissance des enjeux de cybersécurité, l'évolution rapide des réglementations européennes et les attentes croissantes en matière de souveraineté numérique transforment durablement notre métier. Pour les grossistes, la création de valeur repose désormais autant sur l'expertise, les services, la conformité et l'accompagnement que sur la performance logistique.

Dans ce contexte, le SGI a poursuivi une ambition claire : permettre à ses adhérents d'anticiper plutôt que de subir ces mutations.

Tout au long de l'année, nous avons renforcé notre rôle de relais d'information, de représentation et de

coordination. Notre présence dans les principales instances professionnelles, notre participation aux réflexions sur les futures réglementations européennes, nos nouveaux partenariats, ainsi que le développement de nos outils d'analyse de marché, témoignent de cette volonté d'offrir aux entreprises une vision toujours plus précise de leur environnement.

L'année écoulée a également confirmé la capacité de notre syndicat à fédérer l'écosystème de la distribution IT. Le Dîner des Dirigeants, notre présence à IT Partners, nos collaborations avec Context, NielsenIQ et Cyber Show Paris, ainsi que l'arrivée de nouveaux adhérents, illustrent le dynamisme d'une organisation qui continue de se renforcer au service de toute la profession.

Au-delà des chiffres et des actions conduites, cette année confirme une conviction : dans un environnement où les technologies, les modèles économiques et les règles du jeu évoluent toujours plus vite, la force collective est un atout essentiel. Le rôle d'une organisation professionnelle est plus que jamais d'éclairer, de représenter et d'accompagner.



À l'approche de 2027, marquée notamment par de nouvelles échéances politiques en France et la poursuite de l'agenda réglementaire européen, le SGI continuera de porter la voix des grossistes informatiques auprès des pouvoirs publics et de défendre un cadre propice à l'innovation, à la compétitivité et au développement de notre filière.

Je tiens enfin à remercier l'ensemble de nos adhérents, les membres du Bureau, les équipes de la FICIME ainsi que tous nos partenaires pour leur engagement. C'est grâce à cette mobilisation collective que le SGI poursuit sa mission : accompagner les entreprises, valoriser notre profession et préparer l'avenir de la distribution IT.

Laurent Mitais

Président du SGI



Table des matières

1. Mot du Président.....	2
1. Le SGI.....	5
1.1. Adhérents	5
1.2. Bureau.....	6
1.3. Le marché de la distribution IT	7
2. Bilan d'activité 2025-2026	8
2.1. Une mobilisation forte au service des adhérents.....	8
2.2. Un rôle d'animateur de l'écosystème du Channel	9
2.3. Un rôle de valorisation du Channel	10
2.4. Un rôle de promoteur de l'innovation	12
2.5. Un rôle de diffusion et d'appropriation des obligations réglementaires	13
1.1. Un rôle de soutien opérationnel.....	14
3. Ambition 2027.....	15

1. Le SGI

1.1. Adhérents



Le Syndicat Français des Grossistes en Informatique (SGI), crée en 1998, regroupe les grossistes informatiques et multimédia actifs sur les marchés IT volume et valeur. Le syndicat représente 80% du marché.

La mission du SGI est d'animer et promouvoir la filière du commerce informatique de gros, d'informer ses adhérents sur les actualités techniques, réglementaires, douanières et fiscales et de défendre les intérêts de ses membres dans les questions touchant leurs activités.

Le SGI est affilié à la [FICIME](#).

Sur l'exercice 2025-2026, notre syndicat a accueilli deux nouveaux adhérents :

- Edox
- Azenn Connect.

1.2. Bureau

Le Bureau du SGI est composé de :



Vice-Présidente
N. Degorce
Sr Director of Legal
Affairs Southern Europe,
TD Synnex



Président
L. Mitais
Senior Vice President Merger
& Acquisition, Also Group



Vice-Présidente
S. Deleval
Présidente, Ingram Micro

1.3. Le marché de la distribution IT

En 2025, le marché de la distribution IT a généré un chiffre d'affaires global de 8,67 Mds€, en hausse de 2,6% sur un an¹. Ce chiffre d'affaires est issu pour près de la moitié du marché « Valeur » qui a généré 4,17Mds€ de recettes sur l'année, en progression 4,3% sur un an, et pour l'autre pour l'autre moitié du marché « Volume » avec 4,5Mds€ de revenus, en hausse de 0,8%.

Top 3 Catégorie de Produits en 2025 par segment de marché

	Marché Volume		Marché Valeur	
	Produit	C.A. (M€)	Produit	C.A. (M€)
1.	Notebooks	1023	Office Application Software	396
2.	Ink cartridges and tanks	538	Data Management Software	385
3.	Smartphones	365	Security Software	362

Les adhérents du SGI réalisent un Chiffre d'Affaires annuel global de 5,5 Milliards d'euros et emploient directement plus de 2.200 personnes dont 62% de cadres et 86% en CDI.

Les métiers de nos adhérents sont surtout caractérisés par une très grande diversité mais aussi par leur technicité et leur expertise. Ils vont des métiers de la logistique à ceux de la data en passant par l'animation commerciale et marketing, l'ingénierie process et financière ou les services.

¹ Données CONTEXT

2. Bilan d'activité 2025-2026

2.1. Une mobilisation forte au service des adhérents

Le SGI a poursuivi son engagement au service des grossistes informatiques, dans un contexte de transformation rapide du cadre réglementaire et des modèles opérationnels.

Le syndicat s'est affirmé comme un relais essentiel d'information, d'accompagnement et de coordination pour ses adhérents.

Le **Dîner des Dirigeants IT** s'est imposé comme un temps fort de notre exercice annuel, permettant de réunir, pour une soirée, une sélection de dirigeants du secteur IT venus partager un moment de convivialité autant que de réflexion. Le thème de la soirée de juillet 2025, organisée au **Peninsula Paris**, était « **2020- 2030: de l'ère Covid à l'ère IA, une décennie de transition accélérée** ». Mme Virginie Arnoult, Secrétaire générale et Responsable du pôle Affaires Sociales de la FICIME, a partagé avec les présents les constats des organisations professionnelles quant à l'héritage du Covid19 dans les organisations et les rapports au travail. M. Tristan Girard, Directeur de practice chez LHH, Spécialiste de l'IA et des transformations des organisations, s'est quant à lui penché sur la révolution de l'IA dans les entreprises et les facteurs clés de succès dans la gestion de la transition.

Le Dîner des Dirigeants IT s'est imposé comme un temps fort de l'année pour l'ensemble de l'écosystème



2.2. Un rôle d'animateur de l'écosystème du Channel

Le SGI s'attache à contribuer au dynamisme de l'écosystème de la distribution IT en favorisant les échanges entre les acteurs de la filière, en développant des partenariats structurants et en mettant à la disposition de ses adhérents des services à forte valeur ajoutée.

Cette ambition s'est notamment traduite, en 2026, par une nouvelle participation du SGI au salon IT Partners, événement de référence du secteur. Grâce à un stand dédié, le syndicat a pu renforcer sa visibilité, aller à la rencontre de ses adhérents et partenaires, et affirmer son rôle d'interlocuteur privilégié de l'ensemble de la chaîne de valeur de la distribution IT.

Le SGI était présent sur IT Partners cette année encore



Le SGI a également noué un nouveau partenariat avec Cyber Show Paris, destiné à accompagner le développement des acteurs de la distribution sur les enjeux de cybersécurité. Cet accord permet aux entreprises adhérentes de bénéficier de conditions préférentielles pour participer à ce rendez-vous de l'écosystème cyber.

La connaissance des marchés demeure par ailleurs un axe stratégique de l'action du syndicat. Le SGI poursuit ainsi son partenariat de longue date avec Context, dont les analyses et indicateurs trimestriels constituent une référence pour le suivi de l'évolution du marché de la distribution IT. Ces publications contribuent à éclairer les décisions des entreprises adhérentes et alimentent les prises de parole du syndicat auprès de ses interlocuteurs.

En 2026, cette offre d'information s'est enrichie d'un partenariat avec NielsenIQ, permettant d'exploiter les données issues de son panel grossistes. Complémentaires des analyses de Context, ces nouvelles données apportent des éclairages additionnels sur

certaines composantes du marché et renforcent la capacité du SGI à proposer une vision toujours plus complète des évolutions du secteur. Elles viennent enrichir le dispositif d'observation du marché et participent à inscrire le syndicat comme la référence historique pour le suivi de la distribution IT.

Le SGI, au travers de la FICIME, représente aussi ses adhérents dans des groupes de travail spécialisés, telle que le groupe de travail Cybersécurité de la Commission Numérique et Innovation du MEDEF. Par ce biais, le syndicat assure une veille constante sur les dossiers clés nationaux et européens tels que le Cyber Security Act 2, le Cyber Resilience Act ou encore le Paquet Souveraineté Tech, incluant le Cloud and AI Development Act, publié par la Commission Européenne début juin 2026.

Nous nous sommes entre autres fait le relais auprès des adhérents du courrier adressé par le Directeur Général de l'Agence Nationale des Systèmes d'Information aux organisations professionnelles intéressées par la cybersécurité détaillant les ressources proposées par l'Agence pour la mise en conformité des entreprises ainsi que de la version Bêta du **référentiel destiné aux entités couvertes par NIS2**. Nous les avons aussi tenus informés des dispositions prévues concernant le **Cadre Européen de Certification Cyber** et le **Cadre Européen des « trusted ICT supply chains »**. Par ce biais, nous permettons aux grossistes adhérents de se préparer à l'évolution du cadre réglementaire du secteur et à adapter leurs process.

Le SGI a aussi contribué aux consultations publiques menées par la Direction Générale des Entreprises concernant la **Souveraineté Numérique** et la **Stratégie Cloud de l'Etat** afin d'informer les pouvoirs publics des problématiques propres aux grossistes, afin que celles-ci soient intégrées dans l'élaboration de la réglementation.

Le SGI entretient par ailleurs des liens étroits avec de nombreux acteurs de la filière et du commerce en règle générale, directement ou au travers de la FICIME (CGF, France Logistique, CDCF, FCD, etc.). Ceci nous permet de représenter les grossistes IT dans différentes instances et de faire valoir leurs problématiques propres.

2.3. Un rôle de valorisation du Channel

Grâce à la publication régulière de données de marché, issues notamment des panels partenaires, le SGI bénéficie d'une visibilité croissante dans les médias référents du channel (ITRNews, ChannelScope, Channelews, IT For Business, Distributique, InfoDSI, etc.).

Notre rôle est aussi d'accompagner le développement de ces médias spécialisés qui mettent en valeur l'activité des grossistes. A ce titre, le Président du SGI a partagé sa vision du secteur avec ChannelScope à l'occasion de la sortie de son **Guide de la Distribution 2026**.

A l'occasion de l'édition 2026 du Guide de la Distribution, Laurent Mitais a accordé un entretien exclusif et partagé sa vision du channel

le grand entretien

«Je n'ai jamais vu les grossistes aussi forts qu'aujourd'hui»

Entretien avec **Laurent Mitais**, président du SGI

Partie intégrante de la FICIME, le Syndicat des Grossistes Informatiques (SGI) réunit une dizaine d'adhérents représentant en valeur la grande majorité de la distribution française. Rationalisation des circuits, volatilité des composants, percée de l'IA : son président Laurent Mitais livre une lecture sans concession de la place des distributeurs et comment ils doivent continuer à s'adapter pour justifier leur existence.

Propos recueillis par Vincent Verhaeghe

Quels sont le rôle et les grands chantiers du SGI pour les années à venir ?

Le rôle du syndicat n'a pas changé : informer, former, représenter et défendre nos adhérents. Ce sont les dossiers qui évoluent. Nous dépeignons les conséquences des événements géopolitiques pour la distribution. La guerre en Iran fait peser un risque sur le prix de l'énergie, et donc sur le coût du transport, un poste majeur pour un grossiste. Nous suivons aussi l'avalanche de textes européens, NIS2, Data Act, cyber-résilience, dont Jean-Marie Le Guen pilote la veille à la FICIME. Et nous montrons aux adhérents comment traduire la contrainte en opportunité business. Le grand thème 2026 sera la RSE : nous avons commandé une étude dont les résultats seront dévoilés début juillet, lors du dîner annuel des dirigeants.

Avec Edox et Exertis Connect, le SGI accueille des structures plus petites que ses adhérents historiques. Comment lisez-vous cette évolution ?

Le spectre est très large. Il va de TD SYNEX, qui pèse plusieurs milliards d'euros en France, à des sociétés autour de 20 ou 30 millions. Peu importe la taille : plus une entreprise est petite, plus les services délégués de la SGI et la FICIME créent de la

valeur, car elle n'a pas les moyens de se structurer comme les trois ou quatre premiers du marché français.

La vague de consolidation s'est ralentie. Est-elle terminée ?

Elle s'est calmée peut-être, mais n'est pas terminée. Au niveau mondial, dès lors que des fonds sont entrés au capital, le mouvement tourne mécaniquement, un fonds n'étant pas voué à rester à vie. En Europe et en France, des consolidations sont encore à venir. Les constructeurs rationalisent leur circuit de distribution. Les plateformes à déployer, cloud, dématérialisation, marketplaces, exigent des millions d'euros d'investissement. Le grossiste régional aura du mal à tenir, sauf à se spécialiser, mais avec un risque de dépendance. La décision de Citrix de concentrer sa distribution globale sur un acteur unique (NDLR : Arnie et Citrix ont signé un accord de distribution couvrant l'Amérique du Nord et l'Europe en janvier 2025) a mis en difficulté plusieurs sociétés européennes très performantes sur ce créneau. Se positionner sur une catégorie comme la cybersécurité reste viable. Le mouvement de fond est sans doute irréversible : les fournisseurs demandent à leurs distributeurs d'être globaux.

La désintermédiation menace-t-elle encore le grossiste ?

C'est un vieux débat. Hélas, je n'ai jamais vu les grossistes aussi forts qu'aujourd'hui. Les acteurs cotés publient des résultats solides, signe d'une appétence réelle du channel pour leurs services. L'optimisation des coûts a une limite : on ne tient pas ces performances en réduisant ses frais généraux. Le rôle évolue mais reste stable. La logistique pure demeure tant qu'il y a des produits à livrer. À côté, le conseil, la formation, l'après-vente et l'architecture progressent fortement, parce que les solutions deviennent complexes et combinent des produits dont l'interaction est sensible. L'investissement dans les plateformes logicielles a changé la donne : sur les marchés publics, beaucoup de revendeurs préfèrent passer par un grossiste plutôt que de soucier sur des dizaines de sites éditeurs. Celui qui reste figé sur le «je vends des boîtes» est déjà mort. Tout le monde est multimodèle, a intégré un VAD à son organisation. Les sociétés qui ne se sont pas transformées sont agonisantes.

La flambée des prix de la mémoire secoue l'ensemble du channel. Comment la gérez-vous ?

Le sujet crée de l'incompréhension chez les clients finaux. La volatilité est presque quotidienne, et les facteurs de multiplication parfois



«Un revendeur qui se contente de la transaction ne tient plus. La valeur n'est plus dans la vente du produit, mais dans les services qui l'enveloppent.»

délinquants. En amont, nous ne savons pas quelle disponibilité réelle nous aurons ni pour combien de temps. En aval, des décisions d'investissement seront inévitablement reportées, voire annulées. Les cotations à six mois, c'est terminé. Stocker coûte cher, et nous sommes pilotés par le besoin en fonds de roulement et le retour sur capitaux investis. Notre métier n'est pas un métier de spéculation, c'est un métier de conseil et de *fulfillment*. Le jour où la hausse s'arrête ou que la demande chute, l'opportunité s'inverse.

Vous évoquez un retour de la proximité, des «tours de France» menés par les grossistes. Comment analysez-vous cette résurgence ?

Les fournisseurs n'ont pas besoin de nous pour parler au CAC 40 :

ces grands comptes traitent bien souvent en direct et s'appuient sur leurs compétences internes. Notre valeur reste dans ce cas essentiellement logistique, sur des projets de volume. Mais dès qu'on descend dans la pyramide, et le tissu économique français est très capillarisé, la donne change. Les marques se sont concentrées sur leurs grands partenaires comme les *corporate resellers* et comptent désormais sur les grossistes pour adresser les TPE et PME. D'où le retour des étapes de terrain en région où ceux-ci vont chercher la proximité que les marques ne peuvent plus assurer elles-mêmes. Les revendeurs de cette base, qui n'ont pas les moyens d'internaliser toutes les compétences, y retrouvent leurs interlocuteurs habituels. Le poids des groupements, fédérations et franchises s'accroît également : les revendeurs de proximité y accèdent à des certi-

fications qu'ils n'auraient jamais pu décrocher seuls autrement.

Et le MSP, qui s'impose comme la grande transformation du channel ?

C'est la dernière évolution majeure du marché, et elle prolonge la mécanique enclenchée avec le cloud : un basculement vers le récurrent. Un revendeur qui se contente de la transaction ne tient plus, parce que la valeur n'est plus dans la vente du produit, mais dans les services qui l'enveloppent. Le sujet est récent et dépasse largement le simple remplacement des parets par des machines plus puissantes. C'est pour nous une formidable opportunité de business, et elle vaut pour l'ensemble du channel. Le grossiste y joue un rôle d'accélérateur. Il a porté les investissements dans les plateformes cloud qui rendent ces services managés industrialisables, il met à disposition les ressources techniques que beaucoup de revendeurs ne peuvent pas internaliser, et il accompagne les partenaires qui passent d'un modèle transactionnel à un modèle d'abonnement.

Dernier point incontournable, quel est l'impact de l'IA sur la distribution ?

Les grossistes sont d'abord des consommateurs d'IA. Elle s'installe partout dans nos opérations : prévision des ventes et de la demande, optimisation du *back-office*, services comptables, RH, juridique. Côté commercialisation, l'IA passe pour l'essentiel par le service, presque de l'émulation. Le grand public utilise ChatGPT ou Claude, mais ces usages posent vite problème en entreprise. L'IA se verticalise déjà, dans le droit notamment, et cela suppose un vrai projet de stockage, d'accès aux données et de sécurité. De nouveaux acteurs vont émerger, spécialisés sur les cas d'usage, qui auront besoin des grossistes pour les composants hardware et logicielles, comme avec le cloud.

channelscope.fr 06.2026 | 07.2026

Source : Guide de la Distribution 2026- ChannelScope

Enfin, le Secrétaire général du syndicat a été l'invité aux côtés de Florian Libert, chef de groupe chez Bruneau, du podcast du **magazine Le Papetier** consacré à l'intégration de produits informatiques (IT) dans les catalogues des revendeurs spécialisés bureau. Il y a rappelé l'intérêt pour les acteurs de la distribution spécialisée papeterie et équipement du bureau d'intégrer une offre IT s'appuyant sur les catalogues de produits et de services des grossistes IT.

Le podcast est aussi disponible sur YouTube et Soundcloud²



Source : Le Papetier de France

2.4. Un rôle de promoteur de l'innovation

A l'image de ses adhérents, le SGI est un diffuseur et un promoteur de l'innovation technologique.

Naturellement, l'Intelligence Artificielle et ses applications métiers, mais aussi son impact sur l'activité des grossistes et de l'écosystème de la distribution, sont au cœur de nos réflexions. A ce titre, le SGI, dont le président assure aussi la présidence de la Commission Transport & Logistique de la Confédération des Grossistes de France, a contribué aux travaux de cette dernière dans le cadre du Guide « L'IA au service du commerce de gros »³. Ce guide à destination des dirigeants propose des pistes de réflexion de mise en œuvre de solutions IA par fonction logistique et rappelle les bonnes pratiques de mise en œuvre. Il vient compléter le « Guide pour la filière logistique et transport de marchandises »⁴ publié par France Logistique.

Sur l'année 2026, l'essor de l'IA a aussi eu pour conséquence une augmentation sensible des prix de la mémoire, avec des effets en cascade sur les produits finis et d'autres composants. Le SGI a réalisé une veille continue sur le sujet, relayée au travers de notre newsletter mensuelle, afin d'alimenter la réflexion des adhérents et les aider à s'adapter à ce nouvel élément de contexte de marché.

La décarbonation du transport et de la logistique constitue un autre axe de travail commun majeur aux côtés des grossistes d'autres secteurs et dans lequel l'innovation

²<https://www.papetierdefrance.com/podcast/31183/prendre-le-virage-de-l-it>, <https://youtu.be/OHULSdVGKj0?si=2csAPbyQ7L2LKGmj> et <https://soundcloud.com/lepapetier/prendre-le-virage-de-lit>

³

https://res.cloudinary.com/dw196z9vy/image/upload/CGF_Guide_IA_Transport_et_Logistique_Juin_2026_hfbent.pdf

⁴ https://www.entreprises.gouv.fr/files/files/Publications/2026/guides/032026_guide_ia.pdf

joue un rôle clé. En octobre 2025, la CGF a formulé 10 propositions pour la décarbonation du commerce de gros⁵, auxquelles le SGI a contribué. Ces propositions visent aussi bien les entrepôts que les transports externalisés.

Le SGI a aussi mobilisé ses adhérents pour qu'ils contribuent à l'élaboration de la position de la CGF relative au Projet de loi « trajectoire verdissement chargeurs ». Ce projet prévoyait de fixer pour les « grands » chargeurs », entre 2026 et 2035, une trajectoire progressive d'achat de prestations de transport routier effectuées avec des véhicules poids lourds électriques ou hydrogène.

2.5. Un rôle de diffusion et d'appropriation des obligations réglementaires

Le syndicat a poursuivi ses actions de veille et de diffusion sur les sujets clés :

- Réglementation environnementale,
- Obligations liées aux emballages,
- Enjeux de cybersécurité (directive NIS2 notamment).

Par exemple, nous suivons assidûment les travaux préparatoires à la mise en œuvre des futurs **Passeports Numériques des Produits** (PNP/ DPP) qui concerneront les batteries mises sur le marché européen dès 2027, les produits IT à partir de 2029 et tous les produits mis sur le marché de l'UE dans un futur relativement proche.

Cet outil de traçabilité dans la chaîne de valeur, dont les fabricants seraient les premiers responsables dans la mise en œuvre, promet de véritablement **mettre le numérique au service de la transition écologique** de la filière. Pour autant, sa mise en œuvre opérationnelle constituera un défi majeur pour les organisations concernées, nécessitant que toutes les parties prenantes soient, dans un premier temps, informées des orientations retenues et puissent contribuer à la réflexion collective puis, dans un second temps, soient accompagnées dans la mise en œuvre opérationnelle du dispositif et de leurs obligations.

C'est dans ce cadre que le SGI a contribué à la création d'un groupe de travail dédié au Passeport Numérique des Produits (DPP) afin d'échanger avec ses adhérents sur ce dossier.

Avec l'appui des services de notre fédération, la FICIME, le SGI a travaillé avec ses adhérents afin de les préparer à l'entrée en vigueur de la filière REP⁶ des **emballages professionnels**. Ce dispositif, qui vient compléter celui existant pour les emballages

⁵ <https://www.cgf-grossistes.fr/actualites/plan-de-decarbonation-cgf-221025>

⁶ REP : Responsabilité Elargie du Producteur, principe qui responsabilise les metteurs sur le marché dans la gestion de la fin de vie des produits qu'ils commercialisent.

ménagers et les produits électroniques notamment, nécessite en effet un travail préparatoire de la part des grossistes compte tenu de ses impacts métiers et financiers.

Le SGI a par ailleurs participé à la réponse de la FICIME à la consultation de la Commission Européenne organisée dans le cadre de la **révision du Nouveau Cadre Législatif** (NCL/ NLF) européen et des travaux préparatoires au futur « **Acte Produit Européen** » (attendu pour fin 2026). L'ambition de cette réforme est de simplifier les procédures, mettre à jour l'architecture juridique pour s'adapter à l'évolution des chaînes de valeur (reconditionnement, passeport numérique, marquage CE, responsabilité des différents acteurs économiques...), améliorer la cohérence entre les différents secteurs et garantir des conditions de concurrence équitable pour renforcer la compétitivité européenne.

Il a ainsi contribué à faciliter l'appropriation de ces sujets par les entreprises adhérentes, dans une logique d'anticipation et de sécurisation.

2.6. Un rôle de soutien opérationnel

Les entreprises adhérentes du SGI bénéficient d'un accès illimité aux services proposés par notre fédération, la FICIME.

Pensés pour répondre aux besoins opérationnels des entreprises, ces services sont pilotés par des experts dans chacun des domaines impactant la conformité des opérations, leur apportant des réponses adaptées à leur situation propre et à jour des dernières évolutions réglementaires.

Sur la période du 1^{er} septembre 2025 au 1^{er} septembre 2026, les services ont répondu à plus de 170 sollicitations. 70% de ces questions sont adressées au Service Social qui traite de sujets aussi divers que les rémunérations des salariés, les relations intra-entreprise, l'organisation du temps de travail ou la paie. 12% supplémentaires ont été adressées au Service Juridique et Fiscal, qui traite notamment des relations contractuelles avec les clients et fournisseurs (CGV, contrats de transport, pénalités logistiques, litiges clients...) et 9% au Service Environnement, qui traite en particulier les sujets tels les écocontributions ou l'affichage de la DEEE mais aussi des obligations en matière de lutte contre la déforestation ou encore de la filière REP Emballages Professionnels. Le Service Technique et Conformité a lui traité 5% des sollicitations entrantes globales. Le reste des questions ont été adressées aux Services Statistiques et Douanes & Commerce International à parts égales.

3. Ambition 2027

Sur l'exercice 2025-2026, le SGI s'est encore une fois distingué par :

- Son rôle d'accompagnement opérationnel des entreprises
- Sa capacité à anticiper les évolutions réglementaires et à accompagner, avec l'aide des services de la FICIME, les adhérents dans leur mise en œuvre de leurs obligations
- Son action au service de la structuration du marché de la distribution IT.

L'année 2027 sera marquée par l'échéance d'une élection présidentielle en France qui constituera l'occasion pour le SGI de continuer à promouvoir l'activité de ses adhérents et militer pour un cadre réglementaire simplifié et adapté. Au niveau européen, de nouveaux textes sont attendus, que le SGI continuera de décrypter pour ses adhérents afin qu'ils transforment les contraintes réglementaires en opportunité business.

Et nous serons naturellement présents sur les principaux rendez-vous du secteur.

