

LE LIVRE BLANC DES
DISTRIBUTEURS-GROSSISTES EN BOISSONS

2017

25 propositions pour agir ensemble

F N B



FEDERATION NATIONALE DES BOISSONS



SOMMAIRE

03 LE MOT DU PRÉSIDENT

04 LA PROFESSION EN QUELQUES CHIFFRES

06 STOP À LA SUR-RÉGLEMENTATION !

10 LA FISCALITÉ :
SIMPLIFIER, NE PAS AUGMENTER, ADAPTER

14 COMMERCE URBAIN :
DÉSERTIFICATION ET ACCÈS EN CENTRE-VILLE

18 ATTRACTIVITÉ DE LA PROFESSION,
FORMATION, PÉNIBILITÉ

22 DÉVELOPPEMENT DURABLE :
EMBALLAGE ET RECYCLAGE DES DÉCHETS

Le mot du **Président**

Le mandat présidentiel qui s'achève en Mai, aura-t-il été un mandat pour rien ? Soixante mois pendant lesquels les pouvoirs publics n'ont pas réussi à réformer en profondeur notre vieille démocratie, fragilisée de l'intérieur par d'interminables conflits sociaux, la montée de la menace terroriste, et la distance grandissante entre les électeurs et leurs représentants.

Pourtant, le monde change et ne nous attend pas ! Chaque jour, dans tous les secteurs d'activité, de nouveaux acteurs économiques innovent, investissent, prennent des risques, changent la donne, redessinent les contours de leur profession.

La première mission de nos prochains dirigeants sera simple : redonner confiance en l'avenir à l'ensemble de nos compatriotes et plus particulièrement aux chefs d'entreprises, en définissant avec eux les règles d'un nouveau « contrat social ».

Un nouveau contrat social basé sur davantage de libertés, davantage de sécurité et davantage de responsabilité.

Libérons les énergies et les forces d'innovation ! Cessons de vouloir tout réglementer dans les moindres détails, en étouffant petit à petit les entreprises, et notamment les plus modestes d'entre elles. Notre code du travail compte près de 4 000 pages et pourtant notre taux de chômage demeure l'un des plus élevés d'Europe.

Proposons à nos entreprises et à leurs salariés une réelle sécurité juridique, une équité fiscale, et une vraie approche environnementale.

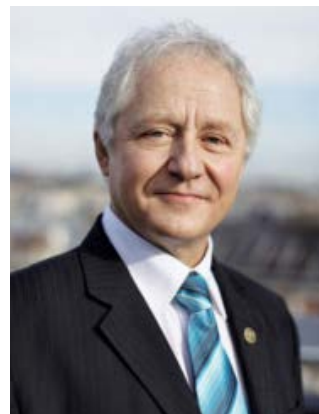
Enfin, les pouvoirs publics doivent faire preuve de responsabilité et adopter un discours de vérité : c'est bien vers le plein-emploi et la création de richesses partagées qu'il faut se tourner, et non vers le seul traitement social du chômage ou un assistantat mal contrôlé.

Riches de leurs spécificités, nos 500 entreprises emploient près de 10 000 salariés. Elles participent activement au dynamisme, à la pérennité, voire à la redynamisation de très nombreux centres villes et villages de France. Elles contribuent chaque jour davantage au respect de l'environnement, à travers leurs capacités d'innovation. Elles ont au cœur de leurs préoccupations la sécurité, les conditions de travail et la formation de leurs collaborateurs.

Elles n'ont qu'une seule et unique revendication : ne pas disparaître, noyées sous le poids cumulé de la sur-réglementation, de la fiscalité, et de l'instabilité juridique.

Il appartient, par conséquent, au futur hôte du Palais de l'Élysée d'oublier les atermoiements du passé, et d'avoir aujourd'hui le courage de réformer, en anticipant l'avenir avec optimisme...

Afin de l'aider à agir en ce sens, la profession des Distributeurs-Grossistes en Boissons tient à lui faire part de ses propositions, au travers du présent document.



Jean-Jacques MESPOULET

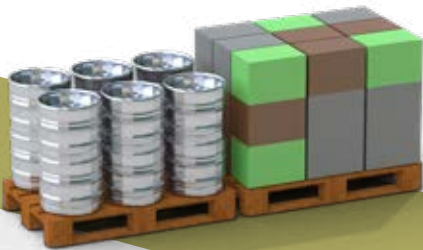
Président de la Fédération Nationale des Boissons

La profession en quelques chiffres

Les Distributeurs-Grossistes en Boissons ou DCHD (Distributeurs Conseils Hors Domicile) sont des prestataires de services dont le cœur de métier est la commercialisation et la livraison de boissons auprès de tous types de clients de la consommation hors domicile

PRODUCTEURS

Fabricants de boissons



DISTRIBUTEURS

Conseils Hors Domicile



GÉRER LES FLUX

Métier de la logistique

- Entrepôts, stocks, sécurité
- Transports amont & aval
- Récupération des emballages
- Entretien des installations

VENDRE

Métier du commerce

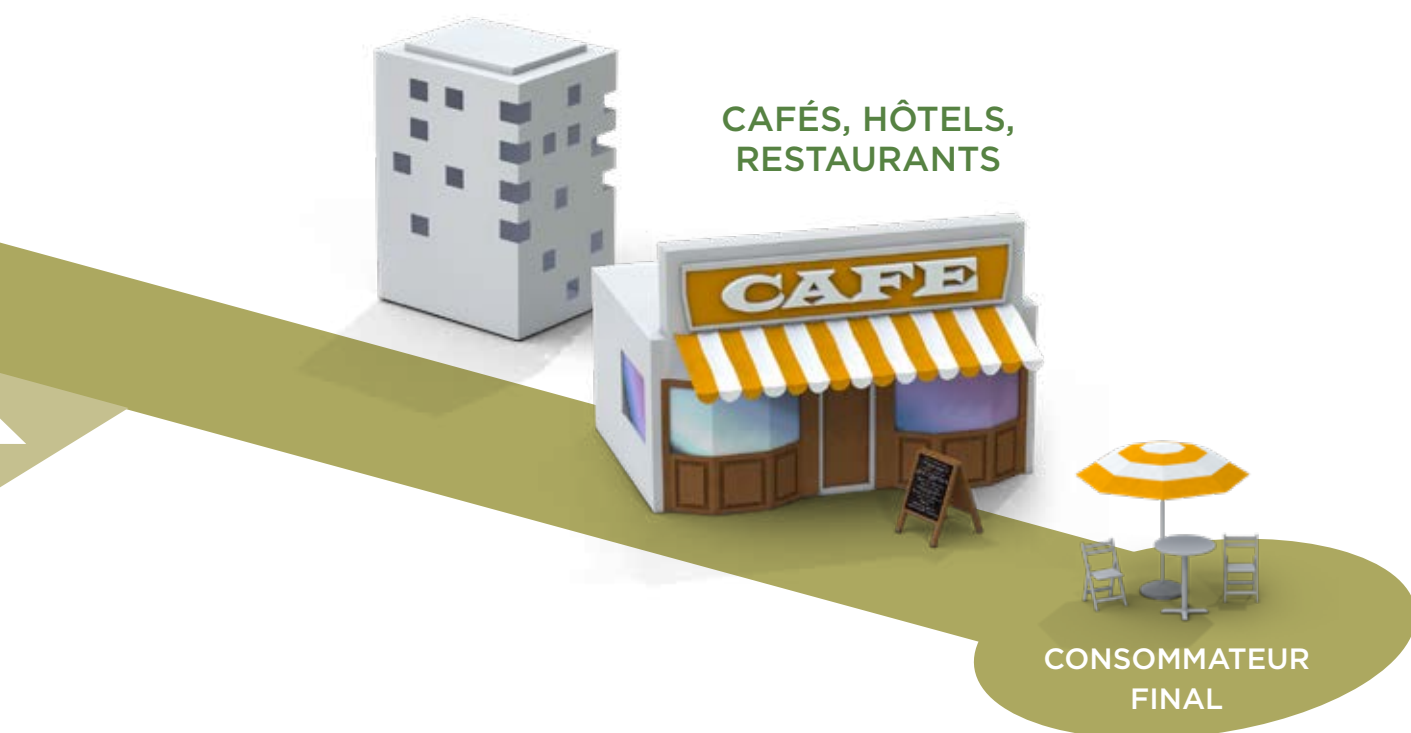
- Gamme, produits, animation, tarif
- investissement, aide au financement (acquisition, rénovation)
- Encaissement
- Conseils, aide à la vente

La Fédération Nationale des Boissons est l'organisation professionnelle représentative de l'ensemble des distributeurs-grossistes en boissons du territoire français. Elle représente :

- près de **500 entreprises**, majoritairement des TPE/PME
- près de **10 000 salariés**
- plus de **3 milliards d'euros** de chiffre d'affaires par an
- plus de **250 000 clients servis quotidiennement**
- plus de **5 000 véhicules de plus de 3,5 tonnes**

Proposant de nombreux services à haute valeur ajoutée, «véritables apporteurs de solutions», aussi bien auprès de leurs clients (les Cafés Hôtels Restaurants) que de leurs fournisseurs (les brasseurs, les sourciers, les producteurs, les viticulteurs, les torréfacteurs...), nos professionnels leur permettent ainsi :

- D'accéder à plus de **50 000 références produits**. Toutes les grandes familles de boissons y sont représentées : bières, café, vins, boissons rafraîchissantes sans alcool (BRSA), jus de fruits, sirops, spiritueux...
- De faciliter la création, le développement et la pérennisation des établissements CHR, grâce au **soutien financier** que la Profession leur apporte
- De servir des **produits de qualité comme la bière et le café**, qui nécessitent des installations spécifiques (tirage pression, machine à café...) que les agents techniciens qualité entretiennent régulièrement
- De disposer de nombreux conseils en matière de transaction de fonds de commerce, **d'animation commerciale**, de **merchandising** et de **formations spécifiques**



1

Stop à la sur-réglementation !

Une profession dynamique

La Fédération Nationale des Boissons est l'organisation professionnelle qui fédère et représente les Distributeurs-Grossistes en Boissons ou Distributeurs Conseils Hors Domicile (DCHD).

Aujourd'hui, notre fédération regroupe près de 500 entreprises, de la PME au grand groupe, dont 80% emploient moins de 50 salariés. Avec près de 10 000 salariés, ces entreprises représentent 75% de la masse salariale de notre branche professionnelle, et 55% de nos salariés ont moins de 45 ans.

A l'aide d'un parc de plus de 5 000 véhicules (principalement des véhicules de plus de 3,5 tonnes PTAC), nos adhérents livrent chaque jour plus de 250 000 clients (CHR, « enseignes chaînées » de la restauration commerciale organisée, points de vente à emporter, associations, et collectivités publiques ou privées).

Nos entreprises réalisent un chiffre d'affaires annuel de plus de 3 milliards d'euros, et contribuent activement au dynamisme du marché des Cafés, Hôtels, Restaurants, soit :

90M^{ds} €
chiffre d'affaires
annuel

1,1M
salariés actifs
dont 300 000
saisonniers

91 000
jeunes en formation
dont 36 000
apprentis

Les Distributeurs Conseils Hors Domicile, un rouage essentiel de la vie des territoires peu reconnu par les pouvoirs publics

A travers la qualité de leurs prestations, leur professionnalisme, et de plus en plus souvent grâce à leur soutien financier à destination des CHR en difficulté, nos entreprises participent ainsi à la vie de nos centres villes, et au maintien de l'activité économique dans de nombreux territoires.

En effet, les établissements CHR, clients de nos adhérents, vivent des temps difficiles, c'est une évidence. En outre, le secteur tout entier est confronté à toutes sortes de mesures qui ne favorisent pas le développement économique : taux de TVA trop élevés sur les boissons par rapport aux repas, augmentations des accises sur les bières et les boissons alcoolisées, création de taxes sur les produits sucrés... En témoigne le nombre élevé de faillites au sein du secteur.

Or, les nombreux services proposés par nos opérateurs permettent très souvent, dans les faits, de maintenir en vie de nombreux établissements... Et par conséquent de pérenniser l'emploi local.

Les Distributeurs-Grossistes continuent en effet de soutenir, par le cofinancement, l'installation de nouveaux exploitants, et à aider les points de vente en entretenant et renouvelant les matériels de tirage. **Ils injectent ainsi plus de 500 millions d'euros en prestations et services chaque année dans le circuit CHR !**

Pour autant, notre rôle économique et social n'est pas suffisamment reconnu par les pouvoirs publics. Au contraire, nos entreprises sont constamment fragilisées par d'innombrables contraintes administratives, alors même que l'environnement législatif et réglementaire dans lequel elles évoluent a une influence déterminante sur leur compétitivité et leur capacité à créer des emplois.



Une réglementation française trop instable, peu claire et pas assez adaptée

La réglementation est le fruit de décisions prises par les pouvoirs publics nationaux (ou par des instances internationales), dont l'application est obligatoire. On compte aujourd'hui en France près de 400 000 règles issues du processus de réglementation.

Cette réglementation pléthorique qui encadre l'action des entreprises, des acteurs socio-économiques et des citoyens induit cependant des coûts pour les entreprises : coûts financiers (taxes, impôts, charges sociales), coûts de mise en conformité avec la réglementation (temps passé à remplir les formulaires et frais de dossiers par exemple) et coûts liés à l'activité de l'entreprise (frais relatifs à l'installation d'une nouveauté par exemple).

En France, depuis dix ans, de nombreux rapports tendent à démontrer que la réglementation est un frein à la compétitivité de nos entreprises, dont le coût serait compris entre 48 et 61 milliards d'euros par an.

Ces rapports relèvent ainsi que la réglementation en France :

- est illisible, trop instable et parfois plus contraignante que celle d'autres pays européens,
- est souvent trop éloignée de la réalité vécue par les entreprises,
- s'accompagne de procédures trop complexes, trop lourdes et trop lentes,
- est suivie d'une application trop stricte ou d'une interprétation aléatoire par les tribunaux et par les administrations.

Tous s'accordent pour dire qu'une réglementation plus stable, plus claire et mieux adaptée donnerait de la visibilité aux chefs d'entreprise et favoriserait la prise de décision d'investissement.

LES PROPOSITIONS DE LA FNB

1. Poursuivre les efforts de simplification engagés depuis 10 ans au profit des entreprises.

Le dernier essai en date, le « choc de simplification », lancé à l'initiative de la présidence de la République en 2013, commence à porter ses fruits. Sur un total de 415 mesures dédiées aux entreprises, plus de 260 sont actuellement partiellement ou pleinement effectives.

Selon nos entreprises, il est vital de maintenir dans la durée cet effort de simplification engagé au profit notamment des TPE et PME.

2. Lier l'adoption d'une nouvelle norme concernant les entreprises à l'abrogation d'une autre.

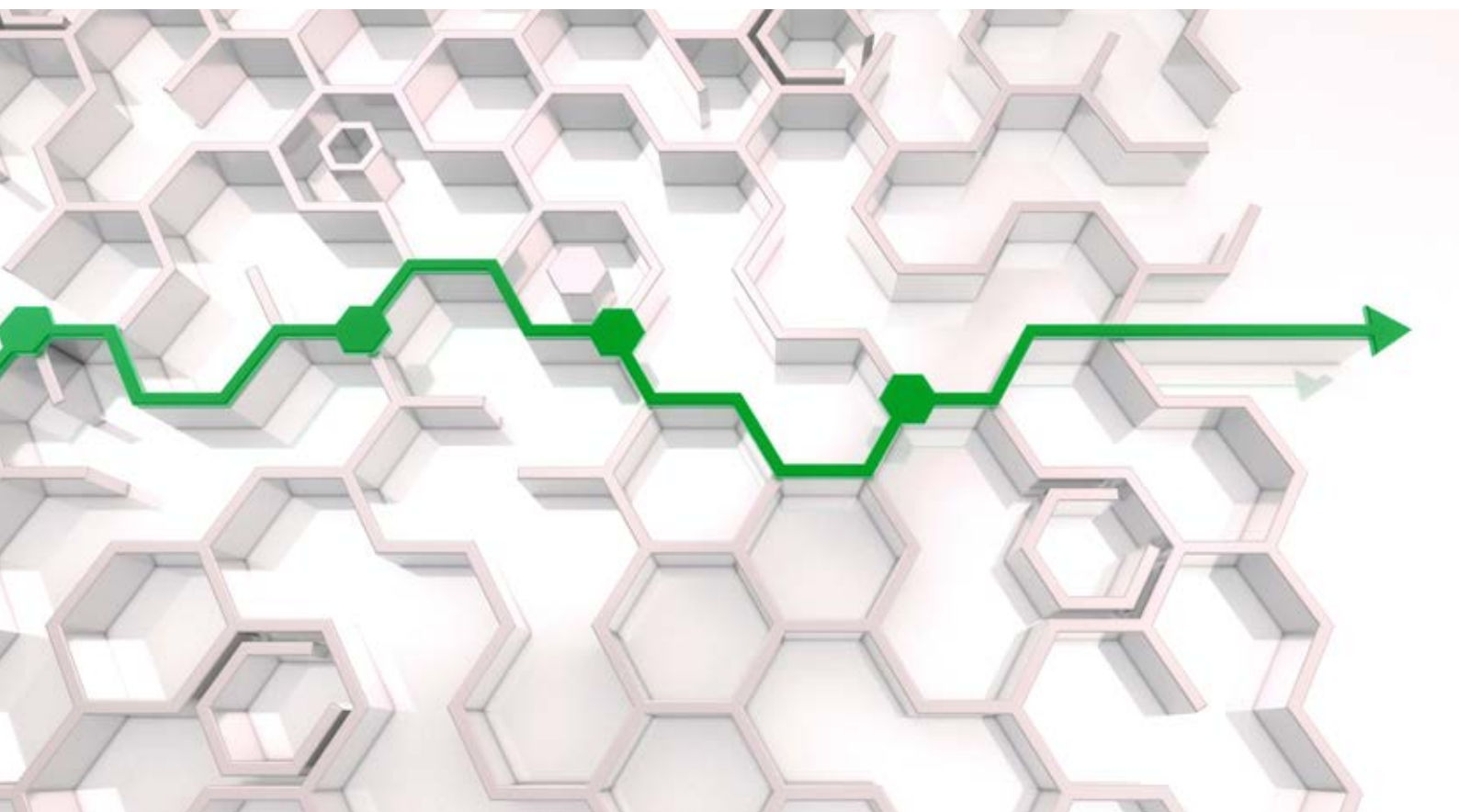
3. Disposer d'un portail internet unique et dédié d'accès à l'ensemble de la réglementation applicable et des textes associés à la profession des DCHD.

4. Mettre un terme à la surtransposition française des directives européennes, qui consiste à durcir les réglementations européennes lors de leur transposition en droit Français.

5. Mettre en place un « test PME » afin d'évaluer l'impact de toute nouvelle norme concernant les PME et TPE.

Nous proposons qu'une étude d'impact systématique et rigoureuse soit menée avant toute élaboration ou modification de la législation.

→ Ainsi, dans le cadre des études d'impact, seront systématiquement étudiées les conséquences d'une nouvelle norme sur les PME, sur la base du « test PME » du « Small Business Act » pour l'Europe. Ce programme propose en effet d'évaluer rigoureusement l'impact des futures initiatives législatives et administratives sur les PME (« test PME ») et à tenir compte des résultats de cette évaluation lors de l'élaboration de propositions. Il s'agit notamment de déterminer quelles nouvelles contraintes sont mises à la charge des PME et d'évaluer leur pertinence.



6. Promouvoir la normalisation volontaire des entreprises, et mettre en œuvre une démarche de « simplification collaborative » avec les pouvoirs publics.

La normalisation est le résultat d'un consensus entre acteurs socio-économiques sur un sujet donné. D'application volontaire, elle apparaît comme un facteur de compétitivité pour les entreprises, et on dénombre ainsi en France 35 000 normes issues de ce processus.

L'objectif de la promotion de la normalisation pour nos entreprises est simple : **ne plus revivre un épisode comme celui de l'écotaxe poids-lourds**, dont l'abandon a été caractérisé très récemment par la Cour des comptes comme « un gâchis patrimonial, social et économique » (l'abandon de l'écotaxe s'est soldé pour l'Etat par une perte potentielle de recettes de 10 milliards d'euros).

→ En effet, dès l'origine, notre secteur – qui se caractérise entre autre par la distribution de proximité dite du « dernier kilomètre », une activité vitale pour nos territoires, assurée seule et sans aucune autre alternative que le recours aux véhicules de plus de 3,5 tonnes par nos entreprises – se trouvait menacé dans son existence même par ce projet de taxe kilométrique, conçu sans aucune concertation avec les acteurs de terrain que nous sommes.

→ A l'heure où consommateurs et pouvoirs publics font la part belle aux circuits courts, à l'offre « locavore¹ » et à la dynamisation du tissu économique rural, cette taxe revêtait un caractère discriminant pour des entreprises comme les nôtres, dont le transport ne constitue que l'accessoire de l'activité commerciale.

→ La mise en œuvre de l'écotaxe allait donc favoriser un secteur d'activité (ici les transporteurs routiers avec un système de majoration ; et là, les cash & carry par définition non soumis à l'écotaxe) plutôt qu'un autre : celui de la distribution de proximité.

Le gouvernement a finalement remplacé l'écotaxe par une augmentation de la fiscalité sur le gazole (TICPE), un dispositif de compensation qui non seulement va générer plus de recettes que celui qui était envisagé, mais surtout qui fait l'impasse sur les objectifs initiaux de cette mesure. En effet, le relèvement de la TICPE vise indifféremment les poids lourds et les voitures particulières, et est largement élué par les poids lourds étrangers en transit, dont seul moins d'un quart se ravitaille en carburant en France en raison du prix inférieur du gazole dans plusieurs pays frontaliers...

*Dès lors, alors qu'à l'origine **31%** des recettes de l'écotaxe poids lourds devaient être acquittées sur les camions étrangers circulant en France, la compensation de son abandon par un relèvement du tarif de TICPE a ramené cette contribution à 2%... **Et fait donc aujourd'hui supporter cet abandon par les poids lourds français et les automobilistes à hauteur de 98% !***



¹ Le locavorisme est un mouvement qui prône la consommation de nourriture produite dans un rayon restreint autour de son domicile.

2

La fiscalité : simplifier, ne pas augmenter, adapter

La pression fiscale nuit à la compétitivité et à l'attractivité de la France et de ses entreprises

La France a créé 44 nouvelles taxes entre 2010 et 2014... Et, en 2014, le poids total des impôts et cotisations sociales en France représentait plus de 1 000 milliards d'euros, soit près de 48% du PIB.

Chaque année, les pouvoirs publics mettent donc lourdement à contribution les entreprises : elles totalisent ainsi 41% des prélèvements obligatoires, même si de 2011 à 2015, un transfert de la charge des prélèvements obligatoires vers les ménages a été opéré, principalement grâce à la mise en place du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE).

De plus, en France les cotisations sociales des employeurs représentent près de 12% du PIB en 2014, soit 245 milliards d'euros.

En définitive, les entreprises françaises sont soumises à près de 200 milliards d'euros d'imposition supplémentaire par rapport à leurs concurrentes allemandes, néerlandaises ou britanniques. Ces niveaux élevés de taxation se doublent d'ailleurs d'une extrême complexité : nombre important de taxes, multiplicité des niches fiscales, ...

Par-delà leur niveau élevé, les prélèvements obligatoires en France se singularisent par le fait qu'ils reposent plus lourdement qu'ailleurs sur le travail et l'appareil productif.

Pour ce qui est plus précisément de l'impôt sur les sociétés (IS) qui concerne au premier chef les entreprises de notre secteur :

- le taux facial de cet impôt est élevé : 33,3 %,
- mais dans les faits, il rapporte moins que dans les autres pays de l'UE... En effet, par le jeu complexe des remboursements et des dégrèvements (CICE, crédit impôt recherche, etc.), le taux réel de l'IS baisse sensiblement. Depuis l'instauration du CICE, son produit net est ainsi passé de 44 milliards en 2013, à 36 milliards en 2014, et 33,5 en 2015.

Aujourd'hui, les PME consacrent plus de 30% de leurs résultats au paiement de l'IS, alors que pour les grandes entreprises (plus de 250 salariés) et les TPE (moins de 10), les pourcentages varient entre 12 et 23%.

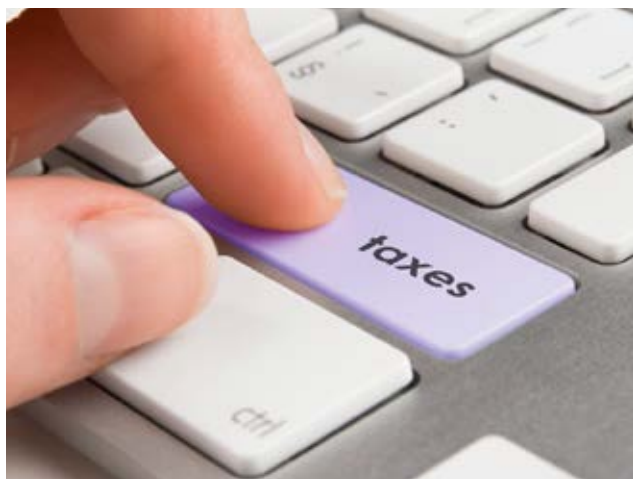
Un système fiscal excessivement complexe et peu cohérent

Le nombre de prélèvements, leurs règles de calcul d'assiette comme l'empilement des niches fiscales brouillent sans cesse davantage la lisibilité du système. Cette complexité induit des coûts administratifs et financiers importants, qui s'ajoutent à une fiscalité déjà élevée. Ceci suscite de la frustration chez les chefs d'entreprises, et nuit à l'attractivité du pays.

Le prochain gouvernement devrait par conséquent se fixer comme objectif prioritaire de simplifier notre système fiscal. Cette simplification serait favorable à la croissance, à l'attractivité du pays et à la cohésion nationale.

Les entreprises de notre secteur ne sont pas épargnées, loin de là !

Dans ce contexte d'augmentation de la fiscalité nationale et locale, le secteur de la distribution de proximité doit en outre faire face, depuis plusieurs années, à une forte hausse de la fiscalité sur les produits boissons (droits d'accises et de sécurité sociale sur les alcools et la bière, création de taxes sur les boissons sucrées édulcorées et sur les boissons énergisantes contenant de la caféine, etc.), et à une baisse régulière de la consommation hors domicile - impactée par les politiques de prévention auprès des jeunes, la crise, mais également les hausses des prix des boissons répercutées sur les consommateurs.



Un régime fiscal des boissons alcooliques pénalisant

Les taux et structures du système d'accises applicables à l'alcool et aux boissons alcoolisées sont définis dans la législation communautaire par deux directives, qui ont transposé dans notre législation (code général des impôts) les catégories d'alcool et de boissons alcooliques soumises à accises et la méthode de calcul de l'accise :

Directive n°92/83/CEE

elle définit les structures des droits d'accises sur l'alcool et les boissons alcoolisées, les catégories d'alcool et de boissons alcooliques soumises à accises et la méthode de calcul de l'accise

Directive n°92/84/CEE

elle fixe les taux minimaux qui doivent s'appliquer à chaque catégorie de boissons alcooliques

La législation de l'UE ne fixe donc que des taux minimaux harmonisés, et les Etats membres sont libres d'appliquer des taux d'accise au-dessus de ces minima, conformément à leurs besoins nationaux. Ils disposent d'une marge d'appréciation pour adapter leur fiscalité à la réalité économique et sociale de la production et de la commercialisation des produits alcooliques.

En France, le régime fiscal appliqué aux alcools et aux boissons alcooliques est fondé sur ces dispositions transposées dans le code général des impôts. Les tarifs des droits sur les alcools, boissons alcooliques et boissons non alcooliques sont fixés chaque année par un arrêté.

Ces produits sont, par ailleurs, soumis à la TVA, dont le taux varie selon le mode de consommation (sur place/ à emporter), ou l'endroit où on le consomme (en CHR ; à domicile). Or, alors même que la consommation d'alcool dans les CHR ne représente que 10% de l'alcool consommé en France, c'est toute la profession qui est régulièrement pointée du doigt par les pouvoirs publics. Pourtant, la quasi-totalité de la consommation d'alcool a lieu en dehors des CHR, à domicile ou « dans la rue », c'est à dire en dehors de tout contrôle (avec par exemple le phénomène du « binge drinking » et de l'hyper-alcoolisation chez les jeunes), ce que regrettent tous nos professionnels.

LES PROPOSITIONS DE LA FNB

Bien que réaffirmant leur consentement à l'impôt, sans lequel il ne peut y avoir de société organisée et solidaire, les Distributeurs-Grossistes en Boissons considèrent qu'une fiscalité des entreprises adaptée et maîtrisée est une condition majeure d'une économie compétitive et créatrice de richesses.

C'est pourquoi nous faisons des propositions d'ordre général, mais aussi spécifiques à notre secteur d'activité :

Propositions d'ordre général : le prochain gouvernement doit s'engager à stabiliser l'ensemble des dispositifs fiscaux clés des entreprises

7. Pour tout nouvel impôt, supprimer un impôt d'un même montant

Il faut stopper la hausse de la taxation sur les activités des entreprises, qui sont les maillons essentiels d'une reprise durable de la croissance en France.

8. Supprimer automatiquement les taxes dont le rendement ne serait pas a minima supérieur de 25 % au coût de leur collecte, et dont le rendement financier annuel est inférieur à 500 000 euros

De très nombreuses taxes ont un rendement individuel inférieur à 5,5 millions d'euros. Or, les coûts de collecte et de recouvrement des taxes affectées sont d'autant plus importants que leur rendement est modeste.

Il convient donc d'établir une règle consistant à supprimer automatiquement toutes les taxes dont le rendement ne serait pas a minima supérieur de 25 % au coût de leur collecte. Elle suggère également de supprimer les taxes dont le rendement aux entreprises est inférieur à 0,5 million d'euros.

9. Réduire encore davantage la microfiscalité locale pesant inutilement sur les entreprises

L'Inspection Générale des Finances a récemment préconisé la suppression de 192 petites taxes dont environ 20% (tant en nombre qu'en rendement) affectées aux collectivités locales, car elles coûtent plus cher qu'elles ne rapportent.

Or, à titre d'exemple, le PLF pour 2016 ne proposait la suppression que de trois d'entre elles dont l'une, la TGAP-ICPE fait déjà l'objet d'une réintégration.

10. Aligner la fiscalité directe pesant sur les entreprises françaises sur celle des pays voisins

Il convient à cet effet de rapprocher le taux facial de l'IS du taux moyen européen, en supprimant des niches inutiles et complexes qui favorisent les effets d'aubaine, et de rationaliser les impôts locaux pesant sur la production.

11. Baisser les taux de l'impôt sur les sociétés

La voie choisie jusqu'à présent en France a été principalement d'inciter à l'investissement, à l'innovation et à la compétitivité par le jeu de dispositifs ciblés tout en maintenant des taux nominaux d'imposition élevés en ce qui concerne l'IS.

Or, cela a pour contrepartie un niveau apparent d'imposition qui nuit à la perception de la France dans la compétition fiscale, alors que le taux nominal de l'impôt sur les sociétés et la complexité de la fiscalité sur les entreprises sont des facteurs importants d'attractivité.

Dans un contexte où de nombreux pays européens ont opéré ces dernières années une baisse de leur taux d'imposition, la France doit participer à ce mouvement actuel, afin de renforcer le dynamisme économique et l'attractivité du territoire.

12. Faire de la stabilité fiscale l'objectif prioritaire des pouvoirs publics

La France se caractérise par une instabilité fiscale, corrélée à une inflation de la même nature. Depuis 2012, pas moins de 419 dispositions fiscales, plus ou moins importantes, ont été votées dans les différentes lois de finances. Cela fait plus de 100 par an. Sans compter celles qui sont contenues dans le budget 2017.

De plus, l'instabilité juridique en matière fiscale se nourrit souvent de la nature rétroactive de la modification des textes. Véritable rupture anticipée du « contrat fiscal », la rétroactivité fiscale représente toujours un risque pour les contribuables : depuis 1982, près de 370 dispositions rétroactives peuvent être dénombrées, défavorables aux contribuables dans près d'un tiers des cas. À ce jour, il n'existe pas de principe constitutionnel assurant la stabilité de notre système fiscal, alors même que la liberté d'entreprendre ne saurait être garantie sans sécurité juridique. Car, qui dit stabilité, dit prévisibilité à terme pour les investisseurs comme pour les contribuables.

Propositions spécifiques aux entreprises de notre secteur d'activités

13. Proposer aux Etats membres de l'Union européenne d'harmoniser la fiscalité sur les produits alcoolisés et sucrés

La commission européenne a débuté au mois de janvier 2017 des travaux afin d'évaluer la directive 1992/83/CEE, et notamment de réviser éventuellement les taux d'accise sur l'alcool.

S'agissant de la fiscalité sur les produits alcoolisés, ou sur les produits sucrés, le prochain Gouvernement pourrait dans ce cadre proposer une harmonisation des différents taux pratiqués par les Etats membres, afin de mettre un terme aux distorsions de concurrence entre pays membres.

14. Veiller à préserver une fiscalité des produits favorable au mode de distribution de proximité

Le prochain Gouvernement pourrait ainsi opter pour un taux de TVA différencié selon les modes de distribution et/ou d'approvisionnement (hors CHR / en CHR ; hors distribution de proximité / via la distribution de proximité), afin d'encourager la consommation de produits acheminés selon des logiques de limitation de l'impact environnemental, et / ou de récompenser les acteurs (grossistes ou CHR) prônant un contrôle et une consommation raisonnée (notamment des boissons alcoolisées).

15. Associer systématiquement notre profession aux initiatives de la lutte contre l'alcoolisation

En dépit des mesures fortes prises ces dernières années par les pouvoirs publics, l'alcool était présent dans 30% des accidents mortels de la route en 2016.

Dès lors, parfaitement consciente de la recrudescence de comportements excessifs, notamment chez les plus jeunes, notre profession souhaite être associée à toutes les initiatives de sensibilisation et de prévention visant à informer les consommateurs sur les risques encourus par l'abus d'alcool, des organismes suivants : Délégation Interministérielle à la Sécurité Routière ; Direction Générale de la Santé (DGS) ; Mission interministérielle de lutte contre les drogues et les conduites addictives (MILDECA).



3

Problématique du commerce urbain : désertification et accès en centre-ville



Les Distributeurs-Grossistes, acteurs du commerce de proximité

Le commerce de proximité est celui qui géographiquement est situé là où vivent ses clients : il englobe alors aussi bien le commerce de centre-ville ou de centre bourg, que celui situé en périphérie des villes, dès lors qu'il est proche des zones d'habitations. Il comprend les « petits commerces », les établissements CHR, mais également des artisans et des prestataires de services, essentiellement composés d'entrepreneurs indépendants.

Nul ne conteste aujourd'hui le rôle de premier plan joué par les petits commerces dans la redynamisation, le maintien de la diversité et l'animation des centres urbains et des villages, dans l'offre de points de vente aux résidents locaux, notamment aux personnes âgées, et en matière d'emploi dans les zones rurales.

Acteurs majeurs de l'approvisionnement des villes et des villages, peu connus du grand public, les Distributeurs-Grossistes jouent pourtant un rôle de premier plan dans la vie de la cité et du tissu économique local. Lien indispensable entre la production et une clientèle professionnelle diversifiée dont les attentes sont multiples, ce sont en effet de véritables centres logistiques urbains privés qui, à partir de leurs entrepôts situés en grande majorité en périphérie des villes, livrent quotidiennement – à très brefs délais, au fur et à mesure des besoins et dans les quantités voulues – plus de 250 000 cafés, hôtels, restaurants.

L'organisation logistique du client CHR contraint l'organisation logistique du Distributeur-Grossiste. Ce dernier ne choisit pas quand, quoi et où livrer. La contrainte client va essentiellement porter sur les heures, jours de livraison, les modalités de contrôle et de prise en charge de la marchandise, les délais... Le client peut aussi demander un service supplémentaire comme la reprise de produits ou d'emballages.

Et, dans le cas de livraisons en centre-ville, ou en zone urbaine dense, les contraintes sont également liées à la circulation sur l'espace public, aux possibilités de s'arrêter ou de stationner, aux facilités d'accès au client, aux différentes réglementations qui régissent la ville et qui permettent (ou pas) de circuler, de s'arrêter et de livrer le client.



Cependant, le nombre de cafés en France est en baisse, passant de 200 000 en 1960 à moins de 35 000 en 2014. Les raisons sont multiples : raréfaction des commerces de proximité, volonté de limiter les nuisances sonores, lutte contre l'alcoolisme, interdiction de fumer dans les lieux publics, baisse du pouvoir d'achat ou encore changement d'habitude des consommateurs.

En parallèle, la ville s'est développée, avec pour conséquence un étalement urbain amplifié par le phénomène de mobilité : la population périurbaine, de plus en plus importante démographiquement et spatialement, a besoin de consommer à proximité de chez elle. Le déploiement de polarités intermédiaires, de taille modérée, caractérise donc ce début du XXI^{ème} siècle.

Répondre au défi de la désertification des centres villes et des villages

Selon plusieurs études récentes, les Français estiment que les commerces de proximité jouent un rôle fondamental dans l'animation des quartiers, des centres villes et des villages.

Ces commerces sont en effet à la croisée de plusieurs problématiques actuelles et y apportent des solutions pertinentes : ils participent au renforcement du lien social, offrent une opportunité de développement économique et de création d'emplois, et répondent aux difficultés liées au vieillissement de la population et au développement durable.

Cependant, avec un taux moyen de vacance commerciale dans les centres des villes moyennes en France qui dépasse les 10% en 2015 (un taux en augmentation depuis dix ans), la dévitalisation commerciale de nombreux centres villes en France se confirme. Au-delà de ses incidences économiques, ce phénomène présente avant tout un enjeu sociétal fort, l'origine et les conséquences de la dévitalisation commerciale des centres villes dépassant en effet le seul sujet de l'activité commerciale. Des villes et des villages se meurent !

Si les grandes villes sont relativement épargnées (25% ont un taux de vacance commerciale supérieur à 10%, et il est inférieur à 5% à Nantes, Strasbourg, Lyon ou Toulouse), les villes moyennes sont, pour plus de la moitié, concernées. Et 100 des 300 villes moyennes françaises dépassent aujourd'hui la cote d'alerte en termes de vacances de locaux commerciaux.

Ce phénomène de dévitalisation des centralités urbaines, bien que contrasté d'un territoire à l'autre, devient préoccupant tant le commerce participe à la vie de la cité et la façonne en grande partie.

Repenser l'accès aux centres villes et favoriser la livraison de proximité

Les pouvoirs publics doivent favoriser la pénétration des marchandises dans les zones denses, afin de répondre aux problématiques de l'équilibre et de l'attractivité des centres villes.

Pour le seul secteur alimentaire, 75% des grossistes réalisent plus de 10% de leur activité en centre-ville. En moyenne, les tournées du secteur alimentaire comportent une vingtaine de points de livraison. Le poids moyen de la tournée complète est de 4 tonnes et la moyenne de la livraison (« coup de frein ») autour de 200 kg.

Le parc de nos entreprises est composé en majorité de poids lourds de plus de 3,5 tonnes, de toutes tailles. Les véhicules de plus de 19 tonnes constituent le quart du parc. Le taux de remplissage des véhicules est important, avec près de 75 % des véhicules chargés à plus de 60%.

Or, la place laissée aux véhicules dans les villes est de plus en plus fréquemment pointée du doigt, et les élus et décideurs locaux ont une vision « patrimoniale » des centres villes, auxquels il devient quasiment impossible d'accéder aujourd'hui : le réseau urbain est saturé, notamment aux heures de pointe, ce qui entraîne des conséquences directes sur les opérations de livraison (retards ; nuisances ; etc.). Cette situation nuit fortement à la fois à nos clients et à nos opérateurs.

En effet, les Distributeurs-Grossistes en Boissons assurent un approvisionnement quotidien du tissu économique local (cafés, hôtels, restaurants, restauration collective, cantines...), en livrant par la route à très brefs délais, au fur et à mesure des besoins et dans les quantités voulues, les produits nécessaires à l'activité des Cafés - Hôtels - Restaurants, cantines scolaires...

Afin d'optimiser les flux et coûts de transport et de réduire leur empreinte environnementale, nos professionnels privilégient depuis de nombreuses années un système de tournée- la livraison de proximité - dans la conduite de leurs opérations de livraison. **Ces tournées ont un faible rayon d'action (75 km maximum), ne dépassent pas 150 km par rotation, et permettent ainsi d'approvisionner jusqu'à 20 clients.** Elles sont donc beaucoup plus productives que les liaisons directes effectuées par l'entreprise ou le client lui-même.

Enfin, elles réduisent efficacement la trace carbone : **dans une agglomération, les tournées représentent ainsi 25% des kilomètres parcourus, tout en réalisant 75% des livraisons. En outre, lorsqu'un de nos camions livre, il livre en même temps 10 à 20 établissements, et reprend les vides (emballages boissons reremplissables consignés ...). Grâce à de tels services, et notamment celui de la logistique retour, la collectivité fait l'économie de 500 000 tonnes de déchets à traiter chaque année !**

Enfin, grâce à leur soutien financier, nos entreprises facilitent la création, le développement et la pérennisation - voire le maintien en vie - des établissements CHR... Dès lors, en ne soutenant pas plus efficacement la livraison de proximité, les pouvoirs publics favorisent de fait les enseignes telles que les cash & carry ou encore la grande distribution, ce qui pourrait avoir des conséquences sur l'emploi local.





LES PROPOSITIONS DE LA FNB

16. Faire reconnaître par les pouvoirs publics le rôle majeur des Distributeurs-Grossistes en Boissons dans la vitalité des territoires ruraux et dans l'attractivité économique des centres villes

Depuis 2009, la baisse du pouvoir d'achat des Français a profondément et durablement impacté l'activité de la filière des CHR, en particulier celle des Cafés avec une baisse du chiffre d'affaires de 10% et des effectifs de 5%. Pourtant, les Français expriment un besoin croissant de lien social (56% en 2014, contre seulement 33% en 1985).

Le café est par ailleurs identifié comme l'acteur principal de pérennisation du lien social et d'animation des territoires. Il constitue donc un lieu central pour la convivialité dans les villes et villages, et pourtant un tiers des habitants des communes de moins 5 000 habitants déclarent en être dépourvu. Les cafés permettent de maintenir en vie les villages et villes de France face à la désertification des territoires.

Au-delà de la fracture territoriale, ce sont près de 500 000 emplois (équivalent temps plein) à sauvegarder : parce qu'ils permettent de maintenir en vie de nombreux CHR sur l'ensemble du territoire, **les Distributeurs-Grossistes contribuent de fait activement à la pérennisation de ces lieux de vie, et au renouveau du tissu économique local.**

A ce titre, les pouvoirs publics doivent leur reconnaître ce rôle majeur dans la vitalité des territoires et dans l'attractivité économique des centres villes.

17. Intégrer systématiquement les acteurs de la distribution de proximité à tout projet local visant à réglementer l'accès, le stationnement, l'aménagement ou la sauvegarde des centres villes

Grâce à leur ancrage local, à leur parfaite connaissance de leur clientèle, de leur marché, et de leur environnement, les Distributeurs-Grossistes en boissons doivent devenir des interlocuteurs privilégiés des élus et décideurs locaux, porteurs de solutions novatrices, au niveau économique comme au niveau environnemental.

Dès lors, toute nouvelle réglementation locale devra impérativement s'accompagner de concertation avec les acteurs concernés, au premier rang desquels figurent les Distributeurs-Grossistes.

Ils devront donc être partie prenante dans toutes les instances mises en place à cet effet.



4

Attractivité de la profession, formation, pénibilité



500
entreprises



10 000
salariés

approvisionnement,
préparateurs,
chauffeurs-livreurs,
commerciaux,
télévendeurs,
techniciens,
secrétaires,
comptables...



Le premier accord de prévention de la pénibilité a été mis en place par la branche des Distributeurs-Grossistes en Boissons, créant ainsi le 1er MODE D'EMPLOI DE BRANCHE



En France, la formation bénéficie en priorité aux diplômés, aux moins de 50 ans et aux salariés des grandes entreprises. Les chômeurs n'en bénéficient qu'à hauteur de 14%, et les jeunes 24%... Alors que, contrairement à la plupart des pays de l'Union européenne, nous restons confrontés à un chômage de masse persistant (plus de 10%).

Notre profession emploie près de 10 000 salariés : approvisionneurs, préparateurs, chauffeurs-livreurs, commerciaux, télévendeurs, techniciens, secrétaires, comptables...

Riches de cette diversité professionnelle, nos entreprises manquent pourtant cruellement de notoriété, ce qui a des conséquences sur nos phases de recrutement et d'intégration.

La priorité est donc de pouvoir renforcer notre attractivité, afin d'attirer et de fidéliser les talents. Et la formation y contribue. En effet, en maintenant ou en augmentant la qualification de leurs salariés par une formation adaptée, nos opérateurs peuvent « rester dans la course » face à leurs concurrents, améliorer la qualité de service rendu à leur clientèle et offrir des perspectives.

Cependant, nul ne peut ignorer aujourd'hui la lourdeur des démarches et les coûts exorbitants auxquelles nos entreprises doivent faire face, pour faire bénéficier leurs salariés de formations adaptées à leur métier.

Consciente des enjeux que représente la formation professionnelle et des atouts qu'elle constitue pour les salariés et les entreprises, nos membres ont par exemple créé **une contribution conventionnelle volontaire de branche, payée par les entreprises de plus de 10 salariés**, pour favoriser et dynamiser une politique formation de branche (0,05 %) pour l'ensemble des salariés de la branche. En précisant que cette contribution s'ajoute au « 1% patronal ».

De même, **le 2 février 2016, notre branche a été la première à signer avec les partenaires sociaux un accord ambitieux portant sur la prévention de la pénibilité, des risques professionnels et l'amélioration durable des conditions de travail**. Cet accord a depuis été étendu et permet à l'ensemble des entreprises du secteur d'évaluer de manière sécurisée l'exposition de ses salariés, grâce à plusieurs outils innovants conçus en tenant compte des spécificités de l'activité de Distributeur-Gros-siste en boissons.

Il convient en effet de rappeler que la moitié des salariés de notre branche occupe un poste dans la filière logistique (chauffeur-livreur, préparateur de commandes...), la plus sensible à l'exposition aux risques professionnels, à la pénibilité et aux accidents du travail...

LES PROPOSITIONS DE LA FNB

Propositions d'ordre général : redéfinir les objectifs et les moyens de la formation professionnelle :

18. Améliorer l'efficacité de la formation professionnelle

La France consacre 1,5 % de son PIB à la formation professionnelle, soit 32 milliards d'euros, financée à hauteur de 43% par les entreprises !

Une vingtaine d'OPCA collecte l'essentiel des fonds, et les redistribue dans une relative opacité malgré les réformes depuis 10 ans. Il existe 55 000 entreprises habilitées à délivrer des formations, contre 4 000 en Allemagne...

Le prochain gouvernement doit s'engager à mettre un terme à ce véritable gaspillage.

19. Rationaliser la formation professionnelle en direction de l'employabilité

Les Français ont besoin d'être mieux préparés via la formation tout au long de leur vie active, aux besoins évolutifs du marché du travail. Les entreprises ont besoin d'avoir accès à une main d'œuvre qualifiée à un coût total compétitif, afin de pouvoir ajuster leur force de travail aux fluctuations du marché.

Les actifs salariés et fonctionnaires bénéficient de ces fonds pour 62%, contre seulement 24% pour les jeunes et 14% pour les chômeurs... qui en ont le plus besoin par définition !

Le prochain gouvernement doit s'engager à rénover le système de formation pour favoriser les mobilités internes/externes, et faire porter l'effort là où se situent les besoins : jeunes, chômeurs, non qualifiés, TPE/PME.

20. Inciter les pouvoirs publics à reconnaître et prendre en compte le dynamisme des petites branches professionnelles

En effet, les « petites » branches professionnelles savent être pionnières et innovantes, comme peut en attester la démarche initiée par celle des Distributeurs-Grossistes dans la mise en place du C3P (compte pénibilité) et dans l'intégration d'une culture « prévention santé-sécurité » au sein de leur branche.

Propositions spécifiques aux Distributeurs-Grossistes en Boissons :

21. Demander au Ministre en charge du Commerce de lancer un Plan d'Action de valorisation des métiers du secteur de la distribution de proximité

Nos métiers souffrent d'un problème d'image et d'un manque d'attractivité. Des actions de valorisation de nos métiers sont indispensables pour attirer les jeunes et faciliter les recrutements. Celles menées par la branche professionnelle doivent être soutenues par le Ministère en charge du commerce.

22. Adapter les obligations de formation des chauffeurs-livreurs aux spécificités de la distribution de proximité

En effet, toutes les personnes affectées à la conduite d'un véhicule, à titre occasionnel ou non, dont le PTAC (poids total autorisé en charge) dépasse 3,5 tonnes, et ce quel que soit leur statut, sont concernées par les obligations de formation.

La réglementation européenne en matière de transport ne dissocie pas l'activité de transporteur, de celle du commerce de gros : la prestation vendue par un transporteur correspond à une prestation de transport, par opposition à celle du commerce de gros qui vend de la marchandise et dont la prestation de livraison est non dissociable de la vente du produit.

De fait, l'activité du distributeur en boissons ne peut être comparée à celle des transporteurs, pour qui la majorité de ces réglementations a été instaurée.

Ainsi en France, dans les 5 ans suivant la délivrance de leur attestation de qualification initiale (FIMO), les chauffeurs poids-lourds doivent suivre une formation. Puis, tous les 5 ans suivant la délivrance de leur attestation de formation continue, ils doivent suivre une nouvelle formation.

Cette formation d'une durée de 35 heures doit se dérouler pendant le temps de travail.

La distribution de proximité et l'activité des Distributeurs-Grossistes demeurent « à part » :

→ La vente et le transport de marchandises sont réalisés en compte propre, et non via la vente de prestations de transport (le transport et la livraison sont un accessoire de la vente) ;

→ Sur une tournée de livraison, plusieurs clients (en moyenne 15) sont livrés : le temps de conduite est de fait très réduit et non consécutif, et est estimé à 3h30 par jour de travail (sur une base de 7h de travail/jour) ;

Le périmètre d'action se situe au niveau local, sur un territoire géographique limité très souvent inférieur à 100 kilomètres de distance maximum entre le lieu de départ du camion et le client (établissement CHR) le plus éloigné.

Dès lors, il convient de créer une nouvelle catégorie de formation Formation Continue Obligatoire (FCO), dédiée aux conducteurs poids-lourds courtes distances, sur des camions de moins de 19 tonnes PTAC, avec des distances parcourues inférieures à 200 kilomètres par jour, qui conduisent moins de 4 heures par jour, et qui font de la distribution de proximité (avec plusieurs arrêts par jour).

23. Créer un fond dédié à la prévention des risques professionnels dans nos entreprises

Une partie des cotisations payées par l'ensemble des entreprises de notre secteur d'activité (un pourcentage de la masse salariale à définir) pourrait être dédiée à alimenter un fond spécifique. Cela permettrait à certaines entreprises - des TPE-PME et/ou celles ayant des niveaux estimés bien au-dessus des seuils sur un ou plusieurs facteurs de pénibilité - d'acquérir les moyens et/ou les solutions propres à réduire la pénibilité sur certains postes de travail (mécanisation, automatisation, accompagnement d'experts, etc.).



5

Développement durable : emballage et recyclage des déchets

Conscients des enjeux du développement durable, et souhaitant mettre la RSE (responsabilité sociale des entreprises) au cœur de leurs préoccupations, nos opérateurs ont lancé, dès 2013, une Charte de Développement Durable adaptée aux spécificités de notre profession, puis ont mis au point un « Label » de la profession, véritable traduction opérationnelle de la Charte. Conçu avant tout comme un véritable outil d'aide et d'accompagnement, et non de sanction, **ce label s'appuie sur un référentiel d'exigences inspiré de la norme ISO 26000² et adapté aux spécificités du métier de Distributeur-Grossiste en Boissons.**

De même, parmi les objectifs à trois ans contenus dans la Charte de la profession, et afin de contribuer à l'amélioration du recyclage des déchets et des emballages dits « perdus » dans le secteur de la consommation hors domicile, **les Distributeurs-Grossistes en boissons se sont engagés à proposer à leurs clients un service de collecte de ces déchets, à travers leur savoir-faire historique de « logistique retour ».**

En effet, jusqu'à son abrogation en 1989, il existait une obligation d'avoir recours en CHR aux emballages re-remplissables pour la bière, l'eau minérale et les boissons rafraichissantes sans alcool, sous la forme de bouteilles en verre et de fûts métalliques. Puis, à partir de 1989 et la fin du système de consignation, les CHR ont eu de plus en plus souvent recours à des produits conditionnés dans des emballages à usage unique, liés aux nouveaux comportements de consommation (snacking, vente à emporter, restauration rapide...), et accompagnés de nouveaux types de packagings – lesquels ont généré l'apparition de nouvelles formes de déchets, les emballages jetables entre autres.

Aujourd'hui, les boissons commercialisées au sein des établissements de la CHD sont donc servies par le recours à deux types d'emballages :

- Les emballages re-remplissables, ou « consignés » (le verre et les fûts métalliques), encore majoritairement utilisés par les CHR
- Les emballages à usage unique, dits « perdus » (verre, PET, carton, boîte acier)

Le circuit structuré de reprise et de reconditionnement des emballages consignés représente entre 2 et 3 milliards de rotations d'emballages par an, et des parcs d'emballages effectivement réemployés de plusieurs tonnes.

En outre, chaque année, 750 millions de bouteilles en verre à usage unique sont servies dans les établissements de la CHD, soit près de 80% de la totalité des formats d'emballages « perdus » (en tonnage).

² L'ISO 26000 est une norme relative à la responsabilité sociétale des organisations. Elle définit comment les organisations peuvent et doivent contribuer au développement durable



Pour les élus locaux, ces déchets constituent une réelle préoccupation. Pour les établissements CHR, la gestion du verre représente souvent un casse-tête (manque de place pour stocker, manque de temps pour se rendre à la benne la plus proche, augmentation croissante du coût de collecte des déchets, ...), et de réels efforts restent à faire pour améliorer les gestes de tri et de collecte et ainsi, contribuer à améliorer les taux de recyclage du verre.

Dès lors, en capitalisant sur leur savoir-faire historique de la « logistique retour » (les camions collectent les déchets dans le cadre de leurs tournées de livraison), les Distributeurs-Grossistes en Boissons ont donc imaginé depuis plusieurs années des solutions innovantes et responsables, à travers :

- la récupération chez leurs clients CHR du verre à usage unique : en 2015, 980 tonnes de verre « perdu » ont ainsi été collectées par plus de 50 distributeurs-grossistes en boissons.
- l'engagement de recourir aux emballages boissons re-remplissables dits « consignés », toujours dans le but de privilégier l'économie circulaire. Les bouteilles re-remplissables en verre - recyclable à 100% - sont réutilisées au minimum entre 15 à 50 fois, et permettent ainsi de faire des économies substantielles (matières premières, énergie, production et élimination des déchets).

Pourtant, et malgré l'ampleur des efforts menés par nos opérateurs sur le front de la RSE et du développement durable, nos initiatives peinent à se développer auprès des collectivités locales, qui refusent souvent de repenser leur modèle de collecte....

PROPOSITION DE LA FNB

24. Favoriser l'utilisation du consigné et l'obligation de collecter les emballages perdus

Nous considérons que les pouvoirs publics doivent définir et mettre en œuvre une politique claire et cohérente de collecte et de recyclage des déchets en CHR, qui repose aussi bien sur la consigne que sur des mécanismes innovants permettant de traiter les emballages à usage unique.

25. Inciter les collectivités locales à repenser leur modèle de collecte des déchets





contactfnb@fnb-info.fr
Tél. **01 45 87 21 41**



label.fnb-info.fr



labelfnb@ecocert.com
Tél. **01 53 44 74 44**