



# FEBED MÉMORANDUM 2018

*Priorités pour le secteur des distributeurs en  
boissons, dans le cadre des élections de 2018 et  
2019*

T: +32 (0)2 410 33 47 F: +32 (0)2 410 35 45  
boulevard Edmond Machtens 83/1 - 1080 Bruxelles  
[www.febed.be](http://www.febed.be)



# FEBED MÉMORANDUM 2018

*Priorités pour le secteur des distributeurs en boissons, dans le cadre des élections de 2018 et 2019*

## INTRODUCTION

Le mémorandum de FEBED a été rédigé en vue des élections communales de 2018, ainsi que des élections régionales, législatives et européennes de 2019. Il a été constitué sur base de l'input que FEBED a reçu des membres, des groupements d'achats actifs dans le secteur et de divers stakeholders.

Tout comme tant d'autres secteurs, celui des distributeurs en boissons est en pleine mutation et, dans un avenir proche, va sans aucun doute se présenter tout autrement qu'aujourd'hui. Du côté du consommateur la demande change (santé, plus de off-trade et moins de on-trade, demande d'expérience nouvelle...) et du côté du producteur, c'est l'offre qui change (craft beers, eaux aromatisées, boissons sans alcool...). En même temps, il apparaît que dans l'horeca plus de la moitié des starters cessent leurs activités dans les 5 ans. Et un cinquième même après 2 ans. La dynamique au sein de la clientèle horeca est donc énorme. En outre, on observe un mouvement de consolidation au sein du secteur, la digitalisation croissante requiert des investissements, le marché du travail se réduit de plus en plus et la problématique de la mobilité est de plus en plus aigüe.

FEBED veut, par ce mémorandum, pointer du doigt plusieurs problèmes spécifiques au secteur et apporter des solutions afin d'améliorer la réalité quotidienne des distributeurs en boissons. FEBED est toujours prête à discuter de manière constructive avec les responsables politiques à tous les niveaux, ainsi qu'avec toutes les parties concernées sur base des différents dossiers qui sont mentionnés. Nous allons dès lors toujours tendre à une amélioration de la situation pour toutes les parties.

Gilles Vandorpe

Directeur FEBED

## EN BREF

Les distributeurs en boissons en Belgique sont confrontés à quantité de défis auxquels ils doivent s'adapter s'ils veulent construire un avenir fructueux. Les autorités doivent créer à cet effet un environnement qui le permette. Le présent mémorandum donne un aperçu des points prioritaires qui doivent être abordés pour les distributeurs en boissons. Il va de soi que les éléments qui dépassent le secteur, tels que les couts salariaux, les problèmes de mobilité, les couts de l'énergie, la pénurie sur le marché du travail... ont aussi une influence pour les distributeurs en boissons et nous sommes tout disposés à participer à une concertation sur ces thèmes aussi.

- **Simplifiez les tarifs de caution des emballages!** FEBED propose, sur base d'une étude du VIL, de simplifier les tarifs de caution et de les limiter à trois tarifs sur les casiers et trois tarifs sur les bouteilles. Celui qui veut encore déroger à ces tarifs peut le faire, mais dans ce cas il faut indiquer clairement sur les casiers et bouteilles qu'il s'agit d'emballages cautionnés et quelle en est la valeur exacte.
- **Stimulez le système existant de caution sur le verre!** Il existe une alternative parfaite aux nombreux emballages plastiques pour boissons qui sont consommés actuellement et créent des nuisances pour l'environnement. Il s'agit des emballages pour boissons en verre, avec une caution qui stimule la réutilisation. FEBED demande une campagne positive pour sensibiliser le consommateur à ce sujet.
- **Mettez fin à la situation kafkaïenne de la TVA sur le prêt à usage!** FEBED veut que les autorités abandonnent l'obligation de facturer et de contre-facturer afin de pouvoir récupérer la TVA sur les éléments de prêt à usage. Cela crée une montagne de paperasseries qui n'est en rien nécessaire.
- **Les mauvais payeurs doivent être traités plus sévèrement!** FEBED veut que, dans les relations B2B, toutes les factures doivent être payées dans les 60 jours, y compris la période de vérification.
- **Adaptez les accises actuelles sur les boissons afin que les consommateurs achètent de nouveau en Belgique au lieu d'aller à l'étranger!** Les accises élevées ont entraîné une baisse de la consommation en Belgique et même des recettes pour les autorités.
- **Veillez à ce que le consommateur sache quelle eau il boit!** Les établissements horeca qui offrent de l'eau du robinet doivent le mentionner de façon transparente sur la carte.
- **Les contrats d'approvisionnement en boissons doivent être maintenus!** Les contrats d'approvisionnement en boissons sont essentiels, et pour les distributeurs en boissons, afin de leur permettre de récupérer les investissements qu'ils ont faits, et pour les établissements horeca, pour pouvoir obtenir du financement.

- **Veillez à une politique urbaine de mobilité qui soit adaptée à la réalité!** Beaucoup de villes instaurent toutes sortes de limitations mais la réalité des distributeurs en boissons leur passe au-dessus de la tête. Concrètement, nous pensons aux situations à Anvers, Gand, Bruxelles, Bruges...

## PROFIL DU SECTEUR

FEDED, la Fédération Belge des Distributeurs en boissons, rassemble tous les distributeurs en boissons de Belgique. Il s'agit autant des entreprises actives dans un contexte B2B ou un contexte B2C que des entreprises qui combinent les deux. Les distributeurs en boissons indépendants assurent la distribution des boissons et, en particulier, de notre riche culture brassicole belge vers le marché horeca, les particuliers et les évènements.

Le distributeur en boissons dispose d'une gamme large et diversifiée de boissons, a une connaissance très spécifique des produits et un système logistique qui lui permet de pouvoir servir les clients de façon optimale. Les membres de FEDED sont actifs sur les différents marchés:

- 90% sont actifs sur le marché horeca
- 85% sont actifs sur le marché des particuliers via les drinkcenters
- 85% sont actifs sur le marché des évènements
- 46% sont actifs sur le marché institutionnel (hôpitaux, écoles...)
- 37% sont actifs sur le marché des particuliers via la livraison à domicile
- 24% sont actifs sur d'autres marchés (l'étranger par exemple)

Concrètement, les membres de FEDED sont principalement actifs dans les 4 codes nacebel suivants:

- 46.341 Commerce de gros de vin et de spiritueux
- 46.349 Commerce de gros de boissons, assortiment général
- 47.251 Commerce de détail de vins et de spiritueux en magasin spécialisé
- 47.252 Commerce de détail de boissons en magasin spécialisé, assortiment général

Au total on compte parmi ces quatre codes nacebel 3.842 entreprises, dont 1.091 occupent du personnel. Le secteur réalise au total un chiffre d'affaires cumulé de 4,2 milliards d'euros, 166 millions d'euros d'investissements et occupe 6.189 équivalents temps plein.

Parmi ces quatre sous-secteurs, le plus important est celui de commerce de gros en boissons, assortiment général, avec 1.338 entreprises, dont 821 sans personnel et 517 avec personnel. Ce sous-secteur occupe au total 2.660 équivalents temps plein, réalise 45 millions d'euros d'investissements et un chiffre d'affaires de 2,12 milliards d'euros.

Le deuxième sous-secteur en importance est celui de commerce de détail de boissons en magasin spécialisé, assortiment général, avec 1.108 entreprises, dont 767 sans personnel et 341 avec personnel. 2.990 équivalents temps plein sont occupés dans ce sous-secteur. En outre, son chiffre d'affaires cumulé s'élève à 1,5 milliard d'euros et ses investissements à 109 millions d'euros.

Le troisième sous-secteur est celui du commerce de gros de vin et de spiritueux, avec 801 entreprises, dont 646 sans personnel et 155 avec personnel. Ce sous-secteur occupe au total, 477 équivalents temps plein, réalise un chiffre d'affaires cumulé de 548 millions d'euros et 9 millions d'euros d'investissements.

Enfin vient le Commerce de détail de vins et de spiritueux en magasin spécialisé, avec un total de 595 entreprises, dont 517 sans personnel et 78 avec personnel.

Tableau 1: nombre d'entreprises, chiffre d'affaires, emplois et investissements dans le secteur des distributeurs en boissons

	Commerce de gros de vin et de spiritueux	Commerce de gros de boissons, assortiment général	Commerce de détail de vins et de spiritueux en magasin spécialisé	Commerce de détail de boissons en magasin spécialisé, assortiment général	Total
code nacebel	46.341	46.349	47.251	47.252	
<b>nombre total entreprises</b>	<b>801</b>	<b>1.338</b>	<b>595</b>	<b>1.108</b>	<b>3.842</b>
entreprises sans personnel	646	821	517	767	2.751
entreprises avec personnel	155	517	78	341	1.091
chiffre d'affaires consolidé en €	547.864.001	2.115.192.597	45.391.238	1.465.501.527	4.173.949.363
occupation en TPE	477	2.660	62	2.990	6.189
investissements cumulés en €	9.274.821	44.596.517	2.620.957	109.652.345	166.144.640

Source: Trends Business Information

# 1. SIMPLIFICATION DES TARIFS DE CAUTION SUR EMBALLAGES

## Contexte problème

Ces dernières années, on constate une explosion dans l'offre de boissons. Et ce dans tous les groupes de produits. Il ne se passe pas un jour sans qu'une nouvelle bière fasse son apparition. Les eaux sont offertes en une multitude de goûts et des boissons rafraichissantes arrivent sur le marché dans toutes sortes de variantes. Toute l'année, les producteurs lancent de nouveaux produits.

Cette forte augmentation de l'offre entraine des couts supplémentaires pour la manutention de tous les emballages qu'elle entraine. Il ressort d'une enquête auprès des membres de FEBED que les couts pour les distributeurs en boissons augmentent en moyenne de 7% par an. Deux tiers des distributeurs ont engagé ces dernières années du personnel supplémentaire pour pouvoir traiter tous les emballages vides.

Le problème n'est pas tant dans l'augmentation du volume, avec une multitude de bouteilles qui s'ajoutent, mais surtout dans le traitement administratif qui en découle. Actuellement, il n'y a pas de réglementation qui trace un cadre suffisant. L'unique disposition qui existe actuellement consiste en deux tarifs minimums de caution.<sup>1</sup> En l'occurrence un tarif de 0,16 euro minimum pour les emballages d'une contenance supérieure à 0,5 litre et 0,08 euro pour les emballages d'une contenance inférieure ou égale à 0,5 litre. En outre, les tarifs ci-dessous ont été préconisés lors de l'introduction de l'euro au 1<sup>er</sup> janvier 2002. Ces tarifs ont été à l'époque notifiés au Ministère des Affaires Économiques, et approuvés:

- Bouteille 25 cl - 33 cl 0,10 €
- Bouteille 37,5cl - 75 cl 0,20 €
- Casier (12 ou 24 bouteilles) vide 2,10 € plein 4,50 €
- Futs 30,00 €

Seize ans se sont écoulés depuis l'introduction de l'euro et il s'avère, dans la pratique, qu'une multitude de tarifs a surgi et qu'il est difficile de voir, sur les bouteilles, si elles sont consignées ou non et pour quel montant. Cela entraine, pour le distributeur en boissons mais aussi pour le consommateur et pour l'horeca, un manque de clarté, des discussions et des problèmes. Ainsi, des distributeurs en boissons sont confrontés à des clients qui ramènent des bouteilles sans que celles-ci soient cautionnées.

---

<sup>1</sup> Loi ordinaire du 16 juillet 1993 visant à achever la structure fédérale de l'État, article 369

Où des consommateurs ramènent des bouteilles cautionnées qui ne font pas partie de l'assortiment du distributeur en boissons.

### PROPOSITION FEBED

FEBED est partie prenante pour une initiative légale afin d'obtenir un règlement réaliste, tant pour les distributeurs et les consommateurs que pour les producteurs.

C'est pourquoi FEBED participe au projet 'Empty Logistics' du VIL (Vlaams Instituut voor de Logistiek), en même temps que plusieurs autres grands acteurs (Coca-Cola, AB InBev, Brasseurs Belges, CHEP, Colruyt, Delhaize). Le 17 avril a eu lieu le kick-off de ce projet; à cette occasion FEBED a exposé la réalité du distributeur en boissons. L'évènement final du projet complet est prévu le 23 mai 2018.

Afin d'apporter clarté et uniformité, FEBED réclame, dans le cadre de l'étude du VIL:

## **1. Choix parmi un nombre limité de tarifs standard de caution**

### Bouteilles

Toutes bouteilles < 37,5 cl	→ 0,10 €
Toutes bouteilles ≥ 37,5 cl	→ 0,20 €
Vin 75 cl	→ 0,30 €
Toutes bouteilles spéciales*	→ 0,50 €

\* Si le prix de revient de la bouteille est supérieur à 0,10 € pour une contenance inférieure à 0,10 € ou à 0,20 € pour une contenance de 37,5 cl et plus.

### Casiers

Tous casiers de 6, 12 ou 24 bouteilles	→ 2,10 €
Tous casiers d'un nombre autre que 6, 12 ou 24	→ 3,50 €
Tous casiers spéciaux *	→ 4,60 €

\* Si le prix de revient du casier est supérieur 2,10 € (6,12 ou 24 bouteilles) ou 3,50€.

Futs	→ 30,00€
Bidons	→ 7,00€

## **2. En cas de dérogation à un des tarifs standard**

Dans le cas où un producteur choisit quand même de ne pas utiliser un des tarifs standards développés par le VIL, il doit le mentionner clairement sur le casier, fut ou bidon au moyen d'un sticker ou d'une impression qui indique la valeur de la caution, tel qu'indiqué sur l'illustration ci-contre.



FEBED propose l'application d'une période transitoire de 1 an maximum, qui doit permettre aux producteurs d'adapter leurs tarifs de caution.

## 2. STIMULER LE SYSTÈME ACTUEL DE CAUTION SUR LE VERRE AFIN DE RÉDUIRE L'IMPACT SUR L'ENVIRONNEMENT DES EMBALLAGES POUR BOISSONS EN PLASTIQUE

### Contexte problème

En 2018, la Commission Européenne a déclaré la guerre au plastique afin de réduire l'impact sur l'environnement de toutes sortes de plastiques. Une des mesures de ce règlement frappe les emballages pour boissons en plastique qui, d'ici 2025, doivent être recyclés à 90%.

En Belgique également une sérieuse discussion a eu lieu sur l'instauration ou non d'une caution sur le PET et les canettes. Finalement, les autorités ont décidé de renoncer pour le moment à une caution sur les PET et les canettes. FEBED signale qu'une caution aurait peu d'impact sur les consommateurs qui jettent leurs déchets dans la nature. Le comportement de ces gens n'en est cependant pas moins à déplorer.

### Position FEBED

Tout le monde est bien entendu d'accord sur le fait qu'il faut que moins de déchets aboutissent dans la nature et que le consommateur doit recycler au maximum. En Belgique, nous travaillons en outre avec les « sacs bleus », que chacun considère comme un bon système et grâce auxquels la Belgique appartient au top mondial en matière de recyclage. Les déchets sont et restent cependant un problème auquel le « sac bleu » n'est pas une solution et pour lequel les autorités voulaient entre autres instaurer une caution sur le PET et les canettes.

Prévenir que les emballages en plastique se retrouvent dans la nature est naturellement la meilleure option. C'est pourquoi FEBED demande que les autorités sensibilisent beaucoup plus fort le consommateur à l'usage des emballages pour boissons réutilisables. Le système actuel de caution sur les bouteilles de verre y répond parfaitement. Les consommateurs qui achètent ces boissons en bouteilles de verre les ramènent ensuite au point de vente après consommation. Le point de vente, à son tour, renverra ces emballages au producteur, qui pourra ensuite les réutiliser. Quand les autorités seront vraiment décidées à lancer la réutilisation, elles pourront se concentrer sur des systèmes existants qui ont prouvé leur valeur durant des décennies. La simplification des tarifs des cautions doit, évidemment, être reprise dans ce cadre.



### 3. TVA SUR PRÊTS À USAGE

#### Contexte problème

Il arrive souvent que des distributeurs en boissons concluent avec des cafetiers des conventions par lesquelles des installations de débit, frigos, chaises et tables ou autres biens d'équipement soient mis à disposition sans que le cafetier doive payer une indemnité pour cela. À titre de contreprestation, le cafetier s'engage à acheter des boissons (déterminées) au distributeur en boissons. Ces conventions sont usuellement appelées prêts à usage.

La mise à disposition des installations et le mobilier est, en tant que location, en principe soumise à la TVA. Toutefois, compte tenu des charges administratives liées à la gestion des factures mensuelles de loyer, de la difficulté pratique d'estimer le montant de la contreprestation de cette location et du fait que la TVA due est de toute façon intégralement déductible, l'administration était d'accord pour qu'il n'y ait pas de TVA appliquée à cette location.

Jusqu'à 2012 compris, la déduction de la TVA était autorisée sans problème. Ensuite, certains distributeurs en boissons ont dû porter en compte au client les biens d'équipement mis à disposition afin de pouvoir déduire la TVA sur l'achat du matériel. Depuis lors, l'administration s'est nettement alourdie pour divers distributeurs en boissons, en raison de la nécessité de refacturer le matériel et de comptabiliser des droits de livraison via des factures aux clients.

En outre, il s'avère qu'il y a des différences dans les contrôles effectués par les instances fiscales. À certains endroits, brasseurs et distributeurs en boissons peuvent sans aucun problème continuer à récupérer la TVA sans charges administratives supplémentaires. Ces différences de traitement des contrôles de la part de l'administration fiscale perturbent le marché et donnent un avantage concurrentiel aux brasseries et distributeurs en boissons qui peuvent récupérer la TVA sans tracasseries administratives.

#### PROPOSITION FEBED

La demande de FEBED est dès lors très clairement de réduire les tracasseries administratives supplémentaires et d'effectuer les contrôles de façon uniforme pour tout le monde, sans exception.

Le système par lequel un distributeur en boissons doit facturer la mise à disposition du matériel à l'exploitant, qui à son tour doit établir une contre-facture, est un système kafkaïen qui entraîne de sensibles frais administratifs supplémentaires.

Le contrôle par l'administration fiscale peut, selon FEBED, se faire de façon beaucoup plus simple par le biais d'une liste que le distributeur en boissons tient à jour lui-même et sur laquelle il peut donner un aperçu des biens d'investissements qu'il a mis à disposition de tel ou tel établissement et pour quel montant.

#### 4. S'ATTAQUER À LA PROBLÉMATIQUE DES MAUVAIS PAYEURS

##### Contexte problème

Près de 7 distributeurs en boissons sur 10 déclarent que les retards de paiement chez les clients constituent l'un des plus gros problèmes dans le secteur. Les mauvais payeurs sont de toute façon un problème pour un chef d'entreprise, et il ressort des chiffres de Graydon et UNIZO<sup>2</sup> que le comportement de paiement laisse à désirer en Belgique. L'étude montre que recevoir le paiement des factures plus de 30 jours après leur date d'échéance a coûté en 2016 à l'économie belge près de 10 milliards (9.649.743.074 €) de manque à gagner, soit 2% du PNB. En outre, dans quantité de secteur, le paiement tardif semble être un problème structurel:

- Restaurants: 50% des factures ne sont pas payées à temps, quelque 31% des factures sont payées avec plus de 90 jours de retard.
- Secteur hôtelier: 35% des factures payées en retard, 13% avec plus de 90 jours de retard.

Les distributeurs en boissons constatent en outre en discutant entre eux que les établissements horeca qui ne paient plus leurs factures se font rapidement livrer par d'autres distributeurs en boissons qui ne sont pas conscients des arriérés laissés chez le premier fournisseur. De cette façon se forme un cercle vicieux dans lequel les distributeurs en boissons doivent enregistrer des pertes sur les marchandises qu'ils ont livrées.

##### PROPOSITION FEBED

Le problème des mauvais payeurs donne des maux de tête aux distributeurs en boissons belges, qui en plus ne peuvent pas eux-mêmes payer leurs propres fournisseurs à temps. De plus, pour beaucoup de distributeurs en boissons, engager une procédure juridique contre les mauvais payeurs représente une étape trop importante.

---

<sup>2</sup> Graydon Belgium SA, Comportement de paiement Q3 2017, [www.unizo.be/sites/default/files/studiebetaalgedragallerdefinitiefst.pdf](http://www.unizo.be/sites/default/files/studiebetaalgedragallerdefinitiefst.pdf)

Bien que la procédure en recouvrement de créances incontestées ait été une étape positive, nous constatons que beaucoup de distributeurs en boissons ne veulent pas porter atteinte à leurs relations commerciales.

FEBED plaide pour que les délais de paiement légaux ne puissent jamais être supérieurs à 60 jours et que la période dite de vérification fasse partie de ce délai de paiement maximum. FEBED demande en outre des sanctions sévères contre les mauvais payeurs qui font un sport de créer de nouvelles entreprises afin de pouvoir poursuivre leurs activités sans payer leurs factures antérieures.

## 5. UNE POLITIQUE RÉFLÉCHIE EN MATIÈRE D'ACCISES

### Contexte problème

Fin octobre 2015, le gouvernement fédéral a décidé d'augmenter les accises sur l'alcool et les boissons alcoolisées à partir du 1<sup>er</sup> novembre 2015. L'augmentation des accises était prévue au 1<sup>er</sup> janvier 2016 mais a été anticipée dans le cadre des négociations sur le budget et le taxshift. L'augmentation était relativement limitée pour la bière et le vin mais était importante pour les boissons fortes.

Dans le cadre de l'Accord estival de 2017, le gouvernement fédéral a décidé d'augmenter à nouveau les accises. Cette fois sur les boissons rafraichissantes. Le 21 décembre, l'augmentation a été votée au parlement dans la loi-programme et est entrée en vigueur 10 jours plus tard, le 1<sup>er</sup> janvier 2018. Il va sans dire que 10 jours constituent une période très courte pour les distributeurs en boissons qui doivent adapter leurs prix à temps pour leurs clients. C'est d'autant plus le cas au cours de périodes de pointe, comme la fin de l'année.

Les accises constituent une matière sensible pour les producteurs et les distributeurs en boissons. D'autant que la Belgique est un très petit pays et que la distance vers les grandes surfaces ou magasins spécialisés en boissons des pays qui nous entourent est très réduite. Il est donc simple, pour la population belge, de compenser les augmentations d'accises en allant acheter davantage dans les pays voisins. Le mouvement inverse - par lequel les Néerlandais, les Français ou les Allemands viennent acheter des boissons en Belgique - n'est alors pas intéressant du tout.

De plus, il ressort des chiffres du SPF Finances que les accises plus élevées ont pour l'État un impact négatif sur les recettes totales provenant des accises sur les boissons.

Sur base de chiffres publiés par le SPF Finances, il apparaît que les recettes d'accises sur les alcools ont baissé de 323 milliards € en 2016 à 319,5 milliards € en 2017, soit une diminution de 1,10%.<sup>3</sup>

#### PROPOSITION FEBED

FEBED demande que les autorités évaluent leur politique en matière d'accises en portant attention à l'impact sur l'économie belge. Il n'est pas normal que les tarifs d'accises soient augmentés pour mettre en équilibre les comptes de l'État, sans tenir compte de l'effet sur les baisses de ventes en Belgique et les hausses de vente dans les pays voisins. Si en plus il ressort de chiffres officiels que les recettes des accises sur les boissons diminuent, il n'y a aucune raison pour que les autorités belges veuillent rendre les choses plus difficiles pour leurs propres distributeurs en boissons. En ce qui concerne l'argument de la santé, FEBED signale en outre que les autorités ne sensibilisent pas mieux le consommateur, au contraire si ce consommateur va faire ses achats au-delà des frontières.

FEBED demande que les autorités fassent une évaluation de leur politique en matière d'accises sur les boissons, et tiennent compte de la position concurrentielle des distributeurs en boissons belges par rapport aux pays voisins. L'objectif ne peut pas être de nous faire disparaître du marché, par des augmentations d'accises successives. Une baisse des accises ne doit pas être un tabou!

Par ailleurs, FEBED demande de laisser suffisamment de temps entre la publication des nouvelles accises au Moniteur Belge et leur entrée en vigueur effective. Les distributeurs en boissons doivent disposer du temps nécessaire pour adapter leurs prix et les communiquer à leurs clients. Les distributeurs en boissons communiquent des offres à leurs clients B2B pour une période plus longue. Si les autorités décident d'adapter les accises, ils ne peuvent pas augmenter leurs prix aussi facilement. C'est pourquoi FEBED demande une période de 3 mois entre la publication au Moniteur et l'entrée en vigueur effective des nouveaux tarifs.

## 6. TRANSPARENCE SUR L'USAGE DES FILTRES À EAU

### Contexte problème

L'utilisation de filtres à eau dans les établissements horeca constitue un phénomène en croissance au cours des dernières années. Les eaux filtrées sont présentées aux établissements comme une alternative bon marché à l'eau minérale en bouteilles.

---

<sup>3</sup> SPF Finances, Aperçu des recettes fiscales pour la période 2015-2017. [https://finances.belgium.be/fr/statistiques\\_et\\_analyses/rapport-annuel/chiffres/2018/budget-recettes/recettes-nettes-non-fiscales-0](https://finances.belgium.be/fr/statistiques_et_analyses/rapport-annuel/chiffres/2018/budget-recettes/recettes-nettes-non-fiscales-0)

Les exploitants choisissent alors de servir de l'eau du robinet filtrée à leurs clients, pour un prix équivalent, voire supérieur, à celui de l'eau minérale. Cette pratique représente bien entendu un manque à gagner pour les distributeurs en boissons. Il est ressorti d'une enquête réalisée par FEBED parmi ses membres que la perte annuelle s'élève en moyenne à 361 hectolitres par distributeur en boissons. Cela représente 6.000 casiers d'eau minérale en moins vendus par le distributeur en boissons, soit une perte évaluée à environ 20 millions d'euros de chiffre d'affaires pour l'ensemble du secteur.

Selon FEBED, la question se pose même de savoir si la pratique est financièrement intéressante pour l'horeca, si l'on tient correctement compte de tous les frais inhérents. Il y a bien sûr le coût direct des filtres, leur entretien et l'investissement lié à l'achat des bouteilles. Mais les coûts indirects liés au personnel sont peut-être encore plus importants. Le personnel de l'établissement doit « embouteiller » et après utilisation nettoyer correctement les bouteilles, et ces heures doivent également être rémunérées. On peut d'ailleurs se demander dans quelle mesure les bouteilles sont nettoyées de façon aussi stricte que ce qui est imposé légalement dans l'industrie, au moyen de règles et contrôles sévères. Les systèmes de filtre peuvent en plus aussi constituer un bouillon de culture pour bactéries et virus s'ils sont insuffisamment entretenus ou mal utilisés. L'utilisation d'un filtre peut également faire en sorte que la quantité de chlore restant dans l'eau de distribution soit insuffisante pour que celle-ci soit exempte de germes et propre à la consommation.

#### PROPOSITION FEBED

Le choix d'utiliser de l'eau minérale ou de l'eau du robinet filtrée servie dans une bouteille tendance appartient bien évidemment à l'exploitant horeca. FEBED n'est pas contre le fait de proposer de l'eau du robinet dans les restaurants. FEBED demande cependant en premier lieu la transparence de la part des établissements horeca qui proposent de l'eau filtrée. Ceci peut se faire très facilement, en indiquant sur la carte, comme cela se fait en France, que l'eau servie est de l'eau du robinet filtrée. Il appartient alors au consommateur de choisir entre la bouteille d'eau minérale et la bouteille d'eau filtrée de la maison. Au moins, le client est au courant de l'origine de l'eau qu'on lui sert et peut juger lui-même si le prix qui lui est demandé est justifié ou non.

FEBED est en outre partisan de faire contrôler strictement par l'AFSCA les systèmes de filtrage et l'eau du robinet embouteillée dans l'établissement. Dans l'intérêt du consommateur, l'hygiène de l'eau embouteillée dans l'établissement doit être aussi strictement contrôlée que chez les producteurs d'eau minérale.

Cela signifie que des chiffres mensuels doivent être disponibles sur les contrôles effectués par l'AFSCA, à savoir combien de contrôles sont effectués et à quel intervalle, quels éléments sont contrôlés, quels sont les résultats...

## 7. MAINTIEN DES CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT EN BOISSONS ESSENTIEL AU SECTEUR

### Contexte problème

Les contrats d'approvisionnement en boissons sont des contrats conclus entre une brasserie ou un distributeur en boissons d'une part et un établissement horeca d'autre part. Un contrat d'approvisionnement en boissons est conclu entre deux parties, dont l'une investit dans l'établissement horeca et peut conclure un contrat d'approvisionnement en boissons afin de pouvoir récupérer l'investissement fait. Il est clair que l'investisseur prend un risque substantiel si l'établissement horeca devait faire faillite.

La raison pour laquelle les distributeurs en boissons investissent dans les établissements horeca (prêts, mobilier, installations de débit, verres, cuisine...) est que les institutions financières traditionnelles ne sont pas enclines à accorder des crédits en raison du risque élevé de faillite. Plus de la moitié des établissements horeca ne dépassent pas 5 ans d'existence. Les distributeurs en boissons endossent donc le rôle de dispensateurs de crédit et courent un risque qu'ils ne peuvent garantir qu'en le répartissant sur plusieurs établissements horeca.

Certaines parties plaident pour qu'il soit mis un terme aux contrats d'approvisionnement en boissons parce que, selon elles, ils seraient une source de dépendance économique. C'est cependant un regard très partial sur la réalité actuelle dans l'horeca.

### PROPOSITION FEBED

Sans la possibilité de conclure des contrats d'approvisionnement en boissons, il n'aurait économiquement pas de sens d'investir dans un établissement horeca. En tant que distributeur en boissons, vous investiriez sans la garantie d'un retour sur investissement. Personne ne fera ça. En d'autres termes, le montant total investi dans l'horeca va fortement diminuer.

En même temps, cette suppression rendra le marché totalement libre, ce qui amènera une concurrence plus forte parmi les fournisseurs restants qui peuvent fournir des boissons. À court terme, cela semble intéressant pour l'horeca, mais de cette façon ils perdront rapidement leur principal dispensateur de crédit, à savoir le distributeur en boissons ou le brasseur, ce qui à plus long terme aura des conséquences néfastes sur le marché belge.

De plus, de cette façon on ouvre la porte aux grands acteurs étrangers qui sont prêts à secouer le marché belge. Sans les contrats d'approvisionnement en boissons, ces acteurs seront libres de fournir des boissons à de établissements sans qu'il y ait d'investissements dans l'horeca.

En tant que distributeur en boissons, il faut aujourd'hui avoir déjà une masse critique pour pouvoir survivre en raison des marges bénéficiaires qui diminuent et des couts qui augmentent (taxe kilométrique, frais salariaux, couts de l'énergie...). Le risque pris en investissant dans des établissements horeca doit donc, en d'autres termes, être dispersé. Sans un parc horeca suffisant, il devient très difficile de pouvoir survivre comme distributeur en boissons, La conséquence sera que le mouvement actuel de consolidation n'en sera que plus stimulé et qu'il y aura une réduction du nombre d'acteurs sur le marché, ce qui ne sera pas non plus dans l'intérêt des nombreuses petites brasseries qui ne peuvent faire distribuer leurs bières dans l'horeca et aux consommateurs que via le système des distributeurs en boissons indépendants.

Pour ces raisons, il est essentiel pour FEBED que les contrats d'approvisionnement en boissons puissent persister, c'est pourquoi FEBED a cosigné le Code de conduite pour de bonne relations entre les brasseurs, les distributeurs en boissons et le secteur horeca. FEBED n'autorise pas les contrats d'approvisionnement en boissons qui n'ont pas été établis de façon équilibrée. Aucune partie n'a intérêt à conclure des contrats qui pèsent comme un fardeau au cou de l'une des parties.

## 8. ADAPTEZ LA POLITIQUE DE MOBILITÉ À LA RÉALITÉ

### Contexte problème

Tout comme tous les autres usagers de la route, les distributeurs en boissons sont confrontés chaque jour à de nombreux problèmes en matière de mobilité. Pour un distributeur en boissons, il est important de pouvoir servir ses clients horeca de façon efficace. C'est pourquoi un distributeur en boissons doit pouvoir accéder facilement avec des poids lourds dans le centre des villes et des villages et cela devient de plus en plus difficile.

Pourtant, la réalité exige aussi d'autoriser les poids lourds dans les centres urbains. Les futs de bière et les casiers exigent un volume substantiel et un véhicule adapté au transport de ce volume. L'objectif ne doit pas être d'augmenter le nombre de trajets que doit faire un distributeur en boissons à un point tel qu'il doive aller livrer les clients horeca avec des véhicules plus petits durant des tranches horaires déterminées.

De plus, ces dernières années s'ajoute un phénomène supplémentaire: des villes imposent diverses restrictions à la circulation (celle des camions entre autres) et beaucoup de personnes ne savent plus clairement quand et où quelles restrictions sont en vigueur.

À Anvers, par exemple, la Zone de Basse Émission (LEZ) est entrée en vigueur au 1<sup>er</sup> janvier 2017 et les véhicules diesel Euronorm 1 et 2 ne peuvent plus entrer dans la ville. À Gand, il y a déjà un plan de circulation, mais la LEZ entrera en vigueur au 1<sup>er</sup> janvier 2020. À Bruges, les véhicules de plus de 12 tonnes ne peuvent plus entrer dans la ville et les véhicules entre 3,5 et 12 tonnes ne peuvent y entrer qu'entre 6 et 11 heures et entre 19 et 21 heures. À Bruxelles, les véhicules diesel Euronorm 1 ne peuvent plus entrer depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2018. Et en Wallonie aussi des projets se préparent pour établir des LEZ dans les villes.

#### PROPOSITION FEBED

Il est clair qu'un accès aisé aux villes et villages est d'une grande importance afin de pouvoir livrer correctement l'horeca. Des tranches horaires suffisamment larges sont essentielles pour que le parc automobile puisse être utilisé de façon optimale. FEBED demande dès lors qu'une concertation régulière soit organisée entre les autorités locales et les distributeurs en boissons afin qu'ils puissent livrer leurs boissons facilement à l'horeca, dans le respect des deux parties.

En ce qui concerne l'instauration et le développement des LEZ, FEBED demande un règlement global, afin que tous les usagers de la route puissent savoir clairement quels véhicules ne peuvent plus entrer dans les villes belges à partir de quelle date. FEBED demande en outre suffisamment de temps afin de pouvoir moderniser le parc de camions, et des subsides afin que les distributeurs en boissons puissent renouveler plus rapidement leur parc de camions.