

Brasseurs, négociants et cafetiers, un trio en (dés)amour

L'Echo - Michel Lauwers - 01 février 2025

Les relations entre brasseurs, négociants en boissons et cafetiers restent calquées sur un modèle du siècle passé. La propriété des murs dicte encore souvent la loi.

Les brasseurs, les négociants en boissons et les exploitants de cafés, hôtels ou restaurants (horeca) entretiennent des relations complexes, comme l'illustre [l'enquête ouverte mi-janvier par l'Autorité belge de concurrence \(ABC\) sur les ristournes pratiquées par AB InBev](#). **Les remises de prix** ne sont pas les seuls rouages à agir sur la mécanique du commerce de la bière: **les propriétés immobilières**, les **exigences de choix de produits** et **les quotas de débit** par établissement contribuent aussi à faire tourner, et parfois grincer, les engrenages.

Historiquement, **les grands brasseurs de pils jouaient des coudes** entre eux en achetant des réseaux de cafés, dont ils obligeaient les gérants à s'approvisionner chez eux. C'était simple: tel café était estampillé Stella Artois, tel autre Wielemans, Alken ou Haacht. Le client savait où il mettait les pieds et à quelle pompe s'abreuver.

La situation a évolué, et **l'Europe a légiféré sur les "accords verticaux"**, qui lient des entreprises à divers stades de la chaîne de production et de commercialisation des produits. Au nom de la libre concurrence, elle a **limité** les possibilités de lier les uns aux autres. En même temps, elle a adopté un **règlement accordant des exemptions** à l'interdiction d'ententes verticales à certains types de contrat d'approvisionnement et produits, dont les boissons.

Un code en quête d'équilibre

En Belgique, les fédérations des secteurs concernés (**Brasseurs Belges, Febed, Horeca Wallonie, Horeca Vlaanderen et Horeca Bruxelles**) y ont ajouté une couche en 2015, en adoptant [un code de conduite pour mieux encadrer les relations entre les trois parties](#). Un contexte donc **davantage régulé** que par le passé, mais dans lequel les grandes brasseries et les principaux négociants continuent de jouer la carte des **contrats d'approvisionnement liés aux baux commerciaux**.

AB InBev a vendu ses 1.068 cafés belges et néerlandais à Cofinimmo en 2007, mais est devenu actionnaire à 10% de Pubstone, la filiale de la société immobilière créée pour l'occasion.

Certains des grands brasseurs **détiennent** ou gèrent toujours un grand nombre d'établissements horeca. À commencer par le leader du marché, **AB InBev**. Celui-ci a certes **vendu ses 1.068 cafés belges et néerlandais à Cofinimmo** en 2007, mais il est devenu **actionnaire à 10% de Pubstone**, la filiale de la société immobilière créée pour l'occasion. Et c'est AB InBev qui loue les établissements à Pubstone, avant de les sous-louer aux exploitants horeca. Depuis 2007, le nombre de cafés concernés a diminué, parallèlement à la réduction du nombre global d'établissements, pour revenir **à 853** en 2023, selon le rapport de Cofinimmo.

L'atout de la propriété

Les brasseries **Alken Maes et Haacht** sont également de grands **propriétaires** horeca, de même que **HLS**, le plus grand des négociants en boissons. Ceux-ci n'ont pas voulu nous indiquer **combien de cafés** ils possèdent. [Un groupe wallon spécialisé au départ dans les jeux pour cafés, Unibox](#), est un autre acteur important sur ce marché: il détient quelque 130 établissements, auxquels il faut ajouter le fonds de commerce de 120 autres. "Nous en exploitons une quinzaine nous-mêmes et louons les autres à des indépendants", dit son CEO **Victor Bosquin** tout en relevant que la tendance de fond est à la diminution du nombre d'établissements.

Quand le brasseur ou le négociant est **propriétaire**, il conclut dans la plupart des cas un **contrat d'approvisionnement** avec le cafetier, constitué d'**exclusivités**. Celui-ci s'engage à se fournir en boissons auprès de son proprio: bière, mais aussi café, vins, alcools. Il est aussi souvent tenu de servir un certain volume de boissons: **des quotas** fixés par année. En échange, il a droit à **des ristournes sur les quantités** qu'il achète, que ce soit auprès d'un brasseur en direct ou auprès d'un négociant. Ces ristournes varient en fonction des quantités qu'il vend aux consommateurs.

Pour la Febed, AB InBev a le tort d'imposer des ristournes plus importantes aux négociants pour les éjecter du marché et prendre leur place.

Quand le cafetier est **propriétaire de ses murs**, il est **plus libre**. Il a évidemment le choix de son fournisseur. Mais une fois celui-ci élu, il sera également prié de privilégier ses produits, à l'exception d'un principe absolu, la liberté de proposer **deux bières spéciales** (en bouteille) brassées par des tiers. Les cafetiers ont par ailleurs aussi le loisir de proposer une bière de tiers à la pompe.

Les ristournes ne sont **pas les seuls cadeaux** reçus en échange d'un contrat d'approvisionnement. Les cafetiers ont souvent la possibilité de négocier des **prêts avec leur bailleur** - brasseur ou négociant. Le secteur est particulièrement friand d'**avances sur ristournes**, que le cafetier assimile à du capital quand il s'agit de négocier avec son banquier, ou de se présenter sans dette devant la Commission des jeux de hasard, pour renouveler la **licence** qui lui permet de proposer des **machines de jeux** à ses clients...

Problème de remises ou de baux liants

Reste à déterminer **où est le problème dans cet écheveau**. Pour la Febed, qui fédère les négociants en boissons (200 membres, 2.600 emplois, 2 milliards d'euros de revenus annuels), AB InBev a le tort d'imposer des ristournes plus importantes aux négociants, de manière à **les éjecter du marché** pour prendre leur place. Le brasseur enfreindrait aussi les règles européennes de concurrence en contournant les limitations pour conclure des accords exclusifs avec les cafetiers.

« Nos contrats sont les plus flexibles du marché, et plus flexibles que ce que prévoit le code. » Aron Wils Porte-parole d'AB InBev en Belgique

Il faut préciser deux choses à ce propos. Primo, AB InBev a les deux casquettes, de brasseur et de livreur aux cafés. Il est un des rares grands brasseurs à assurer les deux activités avec Alken Maes, qui le fait à moindre échelle. Deuzio, comme il a une **part de marché supérieure à 30%**, AB InBev n'a **pas droit au régime d'exemption** concernant les accords verticaux, ce qui explique le deuxième grief formulé ci-dessus par la Febed. C'est d'ailleurs pour cette raison qu'AB InBev n'est **pas partie prenante dans le code de conduite**: il ne peut y adhérer.

Cela ne l'empêche toutefois pas d'en appliquer certaines clauses. "Nos contrats sont **les plus flexibles du marché**, et plus flexibles que ce que prévoit le code", souligne Aron Wils, son porte-parole pour la Belgique." Un exemple: nous laissons toujours le gérant du café prévoir **plus que deux bières** de brasseurs tiers." Quant au régime européen d'exemption, le porte-parole nous répond que "pour les contrats de fourniture liés à un contrat de location, la restriction du règlement européen ne s'applique pas à AB InBev".

Certains cafetiers **se plaignent** plus largement du lien tissé **entre baux commerciaux et contrats d'approvisionnement**. Ils voudraient faire **casser ces accords exclusifs**, exemption européenne ou pas. Ce qui nécessiterait d'ouvrir un débat politique sur la question.

Ils ne sont pas les seuls à en subir les conséquences, **les petits brasseurs trinquent aussi**, puisque de ce fait, ils ont rarement accès aux pompes de ces cafés et restaurants. En même temps, ils n'ont **pas les moyens de financer la logistique** d'un service de distribution. Et les cafetiers sont nombreux à accepter qu'un brasseur ou un négociant installe leurs systèmes frigorifiques, leurs pompes ou prennent en charge l'aménagement de leur terrasse...

"Il y a vingt ans, 80% des cafés étaient rentables et 20% tiraient le diable par la queue. Aujourd'hui, c'est la pyramide inversée: 80% ne s'en sortent pas." Yves Collette Administrateur d'Horeca Wallonie

Paysage à préserver

"Les négociants ont un rôle spécifique à jouer dans le secteur: ils garantissent **que le paysage de l'horeca soit diversifié** et qu'il puisse le rester", souligne **Guy Dewulf**, qui vient de quitter la direction de la Febed. "Nos membres garantissent la largeur de l'assortiment dans les cafés."

Chez **Brasseurs Belges**, le directeur de la fédération brassicole défend les vertus du code. "On y recherche à **établir un équilibre** dans les relations entre les trois métiers", dit **Krishan Maudgal**.

Une version actualisée du code est actuellement en chantier: une fédération horeca s'oppose à certains de ses articles. Ici aussi, des tensions transparaissent. "**Le secteur horeca est moribond**", conclut **Yves Collette**, administrateur d'Horeca Wallonie. "Il y a vingt ans, 80% des cafés étaient rentables et 20% tiraient le diable par la queue. Aujourd'hui, c'est la pyramide inversée: 80% ne s'en sortent pas."

Le résumé

- L'enquête sur les ristournes d'AB InBev reflète des tensions dans les relations entre brasseurs, négociants et cafetiers.
- Les contrats d'approvisionnement liés aux baux commerciaux, bien que régulés, suscitent des débats sur la libre concurrence, la liberté des cafetiers et l'accès des petits brasseurs aux établissements horeca.
- AB InBev a un statut différent de ses concurrents en regard de la réglementation européenne en raison de sa position dominante.