



MÉMORANDUM FÉDÉRAL & RÉGIONAL

2024

Association Professionnelle du
Libre-Service Indépendant
en Alimentation

Ce Mémorandum est une publication du Service Communication d'APLSIA, à l'attention des autorités politiques fédérales & régionales.

Il vient s'inscrire, sans les répéter, dans les recommandations, les actions et les prises de position menées par UCM dans sa représentation des PME et des indépendants du secteur du commerce, avec un accent plus pointu sur les problématiques des indépendants du secteur alimentaire, franchisés, affiliés, adhérents de grands groupes ou pas (supérettes BIO ou locales par exemple).

Siège social: Rue Colonel Bourg 123-125 - 1140 Evere

Contact: info@aplsia.be

Auteur: Sophie Bôval, Chargée de Communication - sophie.boval@aplsia.be

Editeur Responsable : Pascal Niclot, Président d'APLSIA.

Date de publication: novembre 2023



Madame, Monsieur,
Chers amis,

Le secteur de la distribution fait face à de nombreux défis. La crise du COVID-19, la crise énergétique, mais aussi l'inflation ont considérablement affecté nos modes de vie et de consommation.

Hausse des prix de l'énergie, explosion des coûts salariaux, influence du commerce en ligne et des achats frontaliers sont autant d'enjeux auxquels nos décideurs politiques devront répondre à l'avenir.

Ces derniers mois, nombre d'enseignes bien connues sur le marché belge ont décidé d'entreprendre une transformation en profondeur de leur business model.

Ces évolutions représentent bien évidemment une opportunité pour le développement d'une économie locale et familiale, implantée en Belgique et basée sur notre modèle de concertation sociale ainsi que sur notre tissu de PME, en lieu et place de grands groupes délocalisés à l'extérieur de nos frontières.

Bien que compréhensibles, les inquiétudes générées par ces changements traduisent une méconnaissance de notre tissu économique et du modèle de la franchise. APLSIA a un rôle à jouer!

Les mesures proposées dans ce mémorandum s'inscrivent dans la lignée des mesures appuyées par UCM. Certaines sont spécifiques au secteur de la distribution. Mais toutes ont un seul but: créer un environnement où il fait bon entreprendre!

Nous sommes fiers de pouvoir compter sur ce partenariat riche et complémentaire. UCM est à vos côtés.

Pierre-Frédéric Nyst
Président UCM



Mesdames, Messieurs,
Chers lecteurs,

Je ne vais pas reprendre la préface du président d'UCM, Pierre Frédéric Nyst.

Ses constats sont bien réels et pour nous, les indépendants du secteur de la distribution, ils s'inscrivent dans une période d'adaptations et de défis.

Certes, les changements sont nécessaires et certains offrent des opportunités ...

A la lecture de ce Mémorandum, dont nous vous remercions d'ores et déjà de l'attention que vous y porterez, nous nous sommes attachés à vous faire part de nos constats et recommandations.

Notre secteur est essentiel à plus d'un titre, économique et social. Nous ne pouvons plus accepter un manque d'anticipation et de mesures concrètes de nos femmes et hommes politiques.

Notre métier et nos valeurs sont basés sur l'entrepreneuriat, l'indépendance, sur nos collaborateurs et nos consommateurs, permettez-nous donc de les perpétuer.

Bonne lecture.

Pascal Niclot
Président APLSIA



I. INTRODUCTION

05

II. NOS CONSTATS

08

III. NOS ACTIONS & RECOMMANDATIONS

A. Une meilleure équité dans les relations contractuelles

10

B. Garantir une activité rentable

12

C. Une réglementation intelligente

18

IV. CONCLUSION

22

APLSIA: qui sommes-nous ...

Depuis 1993, **APLSIA est la seule association professionnelle francophone exclusivement engagée dans la défense des intérêts des commerçants indépendants et chefs de PME actifs dans le libre-service alimentaire, en Wallonie et à Bruxelles.**

La plupart de ses membres sont des franchisés, affiliés ou adhérents de grands groupes alimentaires tels que Carrefour, Delhaize, Colruyt, SPAR, Match, Intermarché, etc., de shops en stations-services, de magasins spécialisés en petfood et de diverses enseignes BIO. APLSIA bénéficie, en outre, d'un partenariat étroit avec UCM par le biais notamment de ses représentations en Commissions Paritaires 119, 201 & 202.01.

APLSIA: notre vocation ...

Représenter, accompagner et défendre sans relâche les intérêts de ses membres en faisant entendre sa voix auprès de tous les organes de décisions susceptibles d'exercer une influence sur les activités des commerçants indépendants francophones du secteur alimentaire, à savoir:

- les ministères;
- les institutions;
- les media;
- nos enseignes;
- les partenaires sociaux.

Afin de leur faire comprendre **l'importance du secteur alimentaire indépendant**, essentiel à l'économie et à l'emploi, et de les conscientiser sur leurs difficultés et leurs réalités du quotidien.

Enfin, **informer ses membres en temps réel** des actualités relatives au secteur de la distribution alimentaire, qu'elles soient d'ordre juridique, économique, social... leur permettant de s'entraider et de partager expériences, bonnes pratiques et outils.

APLSIA: notre mission ...

APLSIA considère le terme générique « franchise » (affiliation ou adhésion) comme **LE modèle d'entreprise de demain**. A ce titre, elle s'engage à œuvrer pour une collaboration réussie, durable et rentable entre indépendants du secteur et leurs différents partenaires, dans **le respect de leur indépendance**.

A ce titre, elle participe à **la régulation du contrat de partenariat commercial** qui se doit d'être équitable entre les parties.

Lors de ses rencontres régulières avec les acteurs du marché, elle ne manque pas de souligner l'importance des valeurs, telles que:

- **le respect d'une marge équilibrée**, qui permet au franchisé/affilié/adhérent, en plus du bénéfice d'exploitation nécessaire, de se constituer des réserves suffisantes pour perdurer et anticiper les investissements nécessaires à l'avenir de son entreprise;
- **la liberté contractuelle**, qui permet à l'entrepreneur indépendant, au terme de son contrat, de continuer ses activités au même endroit, sous n'importe quelle enseigne, pour une durée indéterminée, qui lui garantit une liberté totale dans ses démarches de remise de son point de vente;
- **la mise en avant du savoir-faire et des compétences** indispensables au sein de son magasin, qui permet ainsi de pérenniser son activité commerciale et de concrétiser les valeurs ajoutées typiques d'un commerce de proximité;
- **la mentalité nécessaire d'écoute et d'anticipation** de la part des enseignes, qui fera que les indépendants, franchisés/ affiliés/adhérents seront considérés comme de réels partenaires.

APLSIA: fait la différence ...

APLSIA n'est pas un mouvement de défense des indépendants comme les autres ... Grâce à son partenariat étroit avec UCM, elle porte et défend la voix de ses membres en **Commissions Paritaires 119, 201 & 202.01**.

UCM & APLSIA signent tous les deux ans **un accord sectoriel** faisant bénéficier leurs membres d'interventions financières octroyées par les Fonds Sociaux de ces Commissions Paritaires, entre autres dans les frais de formations, de garderie d'enfants, ou par des primes à l'emploi, des crédits-temps, pour n'en citer que quelques-uns.



APLSIA: où agissons-nous ...

A l'AFSCA (Agence Fédérale pour la Sécurité de la Chaîne Alimentaire)

Au Comité Consultatif

Composé de représentants de secteurs professionnels, d'associations de consommateurs, d'autorités impliquées, il émet des avis sur les matières ayant trait à la politique suivie et à suivre par l'Agence, et constitue une plateforme de concertation avec ses partenaires.

A la Commission de Concertation B2C

Réunit et informe les opérateurs qui fournissent directement aux consommateurs finaux pour les aider à se conformer à la réglementation.

A la Commission de Concertation UCM - Comeos - Unizo

Traite de la transformation et de la distribution des denrées alimentaires, de la programmation des échantillonnages, des analyses et des inspections, du suivi des guides d'autocontrôle, etc.

Au Conseil Supérieur des Indépendants & des PME (CSIPME)

Constitue un forum de concertation, de conseil et de représentation pour les indépendants et les PME, et regroupe +/- 190 organisations professionnelles et interprofessionnelles agréées, comme APLSIA. Il émet des avis à l'intention des responsables politiques concernés sur, par ex., l'étiquetage, les guides d'autocontrôle, les heures d'ouverture, les flexi-jobs ... Il peut être consulté par un ministre ou par le Parlement, mais dispose également d'un droit d'initiative.

A la Commission d'Arbitrage

Composée de représentants de franchiseurs, de franchisés et d'experts indépendants, elle émet des avis à l'attention de la Chambre des Représentants sur l'interprétation et l'application de la loi sur le partenariat commercial, et plus particulièrement des articles du DIP (Document d'Information Précontractuelle) et des contrats de franchise.



RÉGION WALLONNE





Auprès des instances communales, régionales, fédérales et européennes

APLSIA exerce un lobbying de défense, de négociations et d'initiatives du secteur auprès des instances politiques européennes, fédérales, régionales et communales, ainsi qu'auprès des différents ministères tels que le Spf Economie, Spf Emploi, Classes Moyennes, etc



Avec des centres de formations & des formateurs indépendants

APLSIA propose chaque année un **Catalogue de formations** ciblées sur le secteur, et pour lesquelles les Fonds Sociaux des Commissions Paritaires 201 & 202.01 interviennent financièrement, et collabore avec des centres de formation tels que l'IFAPME (Liège-Huy-Verviers & Charleroi), l'efp (Bruxelles), etc., et avec des formateurs indépendants chevronnés.



A la Fédération Belge de la Franchise (FBF)

Dans le cadre de l'élaboration des lignes directrices de la Franchise et conformément à la réglementation européenne, afin de veiller à garder un partenariat équilibré entre franchiseurs et franchisés.



Au Collège des Producteurs

Interface entre producteurs, pouvoirs publics et acteurs des filières où la grande distribution était absente jusqu'en 2021. APLSIA y défend le «*Prix Juste*» pour un meilleur équilibre de tous les maillons de la chaîne, de la production à la distribution alimentaire.



BIOWALLONIE

Avec Biowallonie

Travaille aujourd'hui au développement du bio de demain, main dans la main avec les producteurs, les transformateurs, les magasins et détaillants, les distributeurs et la restauration.



Au Collège wallon de l'Alimentation durable (CwAD)

Structure faitière partenariale mise en place par le Gouvernement wallon en vue d'accélérer la transition vers un système alimentaire durable, qui regroupe une quarantaine d'acteurs représentant du système alimentaire wallon: monde académique, associations professionnelles, administrations publiques.



Avec Buurtsuper.be/Unizo

Notre alter ego du nord du pays, avec qui nous échangeons et rencontrons les politiques face à des problématiques, souvent similaires, auxquelles nos membres respectifs sont confrontés.

Qui sont ces commerçants indépendants, franchisés/affiliés/adhérents de grandes enseignes alimentaires et quelles sont leurs préoccupations?

Quelques chiffres ...

Le secteur global de la franchise emploie aujourd'hui quelque **58.500 personnes** en Belgique, dans **9.460 points de vente**, et génère un chiffre d'affaires de **19,5 milliards d'euros**.

Le commerce alimentaire indépendant franchisé est LE plus grand employeur du secteur de la franchise, avec :

- un chiffre d'affaires de **12,3 milliards €**, soit **62,7%** du chiffre d'affaires total des franchises;
- **2.642 magasins**, soit **27,9%** du total des magasins sous franchise;
- **24.940 ETP (Equivalents Temps Plein)**, soit **42,6%** du nombre total de travailleurs en franchise.
(Source: Fédération Belge de la Franchise 2022)

Les magasins indépendants sous franchise/ affiliation/adhésion sont donc partout autour de nous, et cette réalité du terrain n'est pas toujours bien connue du grand public. Pour la plupart des enseignes alimentaires, les magasins indépendants représentent parfois **80% de leurs points de vente**, réalisant **plus de 65% du chiffre d'affaires** du groupe (ex. Carrefour). Pour certaines, on parle même de **100% des magasins** qui sont gérés par des indépendants (ex. Intermarché).

Leur rentabilité a été grandement malmenée au cours de ces dernières années, en raison de différents facteurs:

- la Belgique détient le record européen en termes de densité des commerces alimentaires (indépendants et autres): **4 magasins par 10.000 habitants** (Source: RTBF 17/04/2023), soit le double des Pays-Bas. Ce nombre très important par rapport à la superficie du pays, et cette densité d'enseignes sur un même territoire induit une **forte concurrence** entre elles, et pèse sur la santé économique de certains magasins indépendants sous pression;
- la perte conséquente de chiffre d'affaires suite à **la pléthore de taxes**: accises, TVA, taxe fédérale sur les emballages de boissons entre autres, qui a grandement favorisé **les achats transfrontaliers**. On sait que **37% des Belges** effectuent régulièrement des achats à l'étranger, surtout en France; au premier trimestre 2023, ils ont dépensé **688 millions d'euros** de l'autre côté de nos frontières, soit une augmentation **de plus de 60%** des achats effectués en France (Source: GFK);
- **la pandémie de Covid-19**;
- **la crise énergétique mondiale sans précédent**;
- **l'invasion de l'Ukraine par la Russie** entraînant une **hausse des prix des denrées alimentaires**;
- **l'inflation** avec pour conséquence **une indexation importante des salaires et des loyers**;
- **l'inégalité des ouvertures autorisées** en fonction de la localisation géographique, comme les zones touristiques;
- l'explosion de **l'e-commerce**, de plus en plus de courses et repas livrés à domicile;
- enfin, les nouvelles ouvertures inquiétantes **de magasins sans caisse et sans personnel**, accessibles 24h/24, 7 jours/7!

Vers un meilleur équilibre nécessaire et indispensable ...

La rentabilité du modèle, au vu de tous les éléments cités ci-dessus, reste **LA préoccupation majeure des indépendants du secteur alimentaire**. Leur marge a fondu comme neige au soleil en quelques années, en passant **de 2,18% en 2017 à 1,29% en 2021**. (Source: Comeos).

Il est temps de franchir une étape supplémentaire vers **une réglementation plus équilibrée** envers les commerçants indépendants du secteur alimentaire.

Ces actions devraient s'articuler **autour des trois axes suivants** :

A. Une meilleure équité dans les relations contractuelles, au moyen d'une communication transparente afin d'éviter le nombre croissant de clauses extrêmement désavantageuses, dans le respect de la libre-concurrence.

B. Garantir une activité rentable, en évitant des mesures néfastes qui risquent de compromettre leur liberté contractuelle, leur viabilité et leurs investissements futurs dans leur activité; s'attaquer aux causes structurelles de perte de leur chiffre d'affaires et de leur rentabilité; maintenir la concertation sociale actuelle dans les Commissions Paritaires 119, 201 & 202.01 afin d'éviter des modifications importantes de masse salariale auxquelles ils ne pourront faire face.

C. Une réglementation intelligente des implantations commerciales dans un marché saturé; revoir la législation sur les heures d'ouverture respectueuses d'un marché de libre-concurrence; mieux moduler l'indexation automatique des salaires et des loyers devenue pénalisante pour les PME du secteur; mettre en place pour ces consommateurs importants d'énergie, un nouveau mécanisme de régulation des prix en garantissant des tarifs équitables, et ce pour éviter des fluctuations à la hausse excessives telles que celles connues en 2022.



A. Une meilleure équité dans les relations contractuelles

La clause de non-concurrence post-contractuelle

Constats

Les entrepreneurs indépendants franchisés affiliés/adhérents, ou pas, investissent à leurs propres risques et visent un retour sur investissement durable. Mais les contrats renferment de plus en plus de clauses qui menacent non seulement ce retour correct sur investissement, mais aussi le libre-marché dans son ensemble.

La clause de non-concurrence post-contractuelle en est un bon exemple: même au terme de son contrat et de commun accord avec son franchiseur, l'indépendant doit fermer son commerce pendant une certaine période (habituellement entre six mois et un an). Outre le fait qu'il est privé de revenus pendant cette période, il risque de perdre la clientèle qu'il a fidélisée au fil des années et se verra forcé de licencier l'ensemble de son personnel.

Le fait qu'une clause de non-concurrence se prolonge au-delà de la fin de son contrat de franchise/d'affiliation/d'adhésion est, pour un indépendant, surtout s'il est propriétaire de son point de vente, tout à fait contraire à la liberté d'entreprendre, et n'est économiquement pas tenable, même pour une période déterminée.

La réglementation européenne sur les accords verticaux ne serait pas en mesure d'interdire les clauses de non-concurrence post-contractuelles pour les contrats de franchise; cela n'entraverait aucunement la libre-circulation des biens et des services, en ce qu'elle n'empêche pas des franchiseurs étrangers d'entrer sur le marché belge.

Recommandations

Etant donné:

- ▶ qu'il existe un flou juridique relatif à la légalité des clauses de non-concurrence telles que pratiquées dans certains contrats;
- ▶ que lorsque l'indépendant est propriétaire du point de vente ou du contrat de bail, l'arrêt de ses activités pendant ne fut-ce que quelques semaines, n'est ni économiquement envisageable, ni moralement acceptable. Cela peut être assimilé à une expropriation temporaire de son propre bien, alors que pendant toute la durée de l'exécution du contrat, il a payé sa contribution à l'utilisation de l enseigne en contrepartie des services fournis;
- ▶ que le «savoir-faire» transféré par l'enseigne aux franchisés/affiliés/adhérents, est limité, autrement dit que l'utilité des clauses de non-concurrence pour protéger ce savoir-faire, est tout aussi limitée;
- ▶ que les contrats de collaboration commerciale ne prévoient généralement pas d'engagements réciproques en termes de non-concurrence de la part de l'enseigne.

Nous demandons **d'encadrer strictement** les clauses de non-concurrence prévues dans les contrats de franchise via l'insertion dans le Livre X du Code de droit économique **de l'article suivant, qui interdit TOUTES les clauses de non-concurrence post-contractuelles (qui s'appliquent au-delà de la période pendant laquelle le contrat est conclu):**

« Article X.XX: Dans le cadre d'un accord de partenariat commercial tel que défini à l'article I.11, 2° (du code de droit économique), sont nulles les clauses prévoyant après l'expiration de l'accord toute interdiction d'exercer directement ou indirectement des activités identiques ou similaires à celles qui font l'objet de l'accord de partenariat ».

Dans une perspective plus large, APLSIA insiste sur l'importance de mener rapidement **une réflexion sur l'encadrement légal des autres clauses du contrat de franchise.**

Le manque flagrant de modèles économiques et de chiffres opérationnels sont problématiques. La «force de frappe» de certains franchiseurs est telle que les contrats qu'ils «proposent» s'apparentent à des contrats d'emploi conventionnels (à prendre ou à laisser). Les exemples ne manquent pas, y compris dans l'actualité. Cette situation est inacceptable! La franchise doit rester une rencontre entre indépendants en pleine capacité de négocier leur rentabilité et les termes de leur collaboration.

La dissociation du bail commercial & du contrat de franchise

Une victoire conjointe UCM-APLSIA en Région wallonne!

Constats

Dans la réalité des pratiques commerciales et du contrat de franchise/d'affiliation/d'adhésion, il est très fréquent que l'enseigne elle-même soit le bailleur principal de l'espace commercial loué à l'indépendant-locataire, et que la destination du bien soit explicitement et exclusivement réservée à l'exploitation d'une enseigne.

Jusqu'en 2018, bail commercial était considéré comme «accessoire» au contrat de franchise. Il était prévu que si le locataire en changeait la destination, par exemple suite à la fin du contrat, **cela entraînait la résiliation du bail commercial de plein droit**, avec pour conséquence de le priver de l'indemnité d'éviction, et ce sans préavis.

Inversement, si la rupture de contrat intervenait à l'initiative de l'enseigne propriétaire, celle-ci **entraînait automatiquement la rupture du bail commercial**, et le locataire se voyait soustrait à la législation et à ses droits au renouvellement du bail. Dans ce cas spécifique, cela créait une situation délicate et malsaine, où l'indépendant n'était en rien protégé par rapport à son bailleur lorsque celui-ci était son enseigne. Il se retrouvait privé de son bail commercial alors que son contrat se poursuivait, ou à l'inverse, il était contraint de poursuivre la location du local alors que la rupture de son contrat l'empêchait d'y exploiter l'enseigne.

Cette matière relève de la compétence des Régions.

Au niveau wallon, le gouvernement a adopté (juillet 2018) une réforme des baux commerciaux via l'adoption d'un décret-programme relatif à cette matière, qui vient compléter les dispositions existantes. Au niveau bruxellois, le gouvernement ne souhaite pas réexaminer la question en raison des incertitudes et effets générés par une telle réforme. Il ne se penche que sur une réforme de la durée du bail axée sur le commerce éphémère.

Recommandations

APLSIA demande au Gouvernement de la Région bruxelloise de suivre la réforme votée par le Gouvernement wallon, en modifiant la législation sur les baux commerciaux autour de **trois axes**:

- ▶ **interdire de destiner exclusivement un local commercial à l'exploitation d'une enseigne spécifique par contrat de bail.** En l'absence de clause de non-concurrence post-contractuelle, cela permettrait à l'indépendant de continuer à exploiter son local commercial même si le contrat est rompu;
- ▶ prévoir que la législation **s'applique intégralement aux baux commerciaux.** Par conséquent, lorsque le contrat s'arrête, que le bail commercial accessoire de celui-ci n'en soit aucunement affecté. Cela permettrait à l'indépendant de bénéficier des indemnités d'éviction si l'enseigne veut néanmoins rompre le contrat de bail en même temps que le contrat de franchise;
- ▶ **interdire à toute enseigne de commerce de détail de conclure un contrat de bail avec une autre enseigne de commerce de détail**, à laquelle elle, ou un de ses actionnaires est lié via un contrat.

B. Garantir une activité rentable

Le vol à l'étalage

Constats

Le vol à l'étalage est un véritable fléau sociétal, mais il reste généralement impuni. Cette perte de revenus devient une source de frustration chez les commerçants.

On estime que **seuls 10% des vols commis sont déclarés**. Selon un rapport parlementaire, **seuls 28% des dossiers** arrivent effectivement devant un juge. Le Parquet et les politiques ne faisant pas de ce problème une priorité, les commerçants se sentent abandonnés.

Dans le commerce de détail, **26.829 vols à l'étalage** ont été enregistrés dans les grandes villes, contre 23.377 en 2021, soit **une hausse de 14,77%**. Ils représentent une perte de chiffre d'affaires annuelle estimée à **1,4 milliard d'euros, soit près de 1% des recettes totales du secteur du retail** (Source: Ministère de l'Intérieur).

On explique ce phénomène comme étant directement lié à l'inflation qui pèse sur le budget des ménages. Dans les magasins, ce poste représente, en moyenne, 1 à 2% de leur chiffre d'affaires, ce qui est énorme quand on sait que la marge nette dans la grande distribution oscille entre 1 et 2%.

Face à ce constat d'impunité, APLSIA dénonce depuis longtemps ces abus et a proposé au gouvernement précédent l'instauration en Belgique du modèle hollandais: «*Afrekenen met winkeldieven*» ou «*Comment se débarrasser des voleurs*» est un système de perception d'amendes forfaitaires et libératoires de 180€, perçus par une société de recouvrement et partiellement ristournés au commerçant victime. Ce système a fait ses preuves puisque les voleurs paient dans 80% des cas et le nombre de délits a reculé. Malheureusement, sa mise en œuvre a été trop longue à venir.

En 2022, le ministre de la Justice a instauré un système permettant à la police d'infliger à l'auteur du vol une **amende immédiate** pouvant aller **jusqu'à 350€**, mais à certaines conditions:

- le contrevenant doit être **pris en flagrant délit**;
- **il doit reconnaître les faits et donc être d'accord de payer l'amende**. Si ce n'est pas le cas, le bureau du procureur portera l'affaire devant le tribunal. Le ministre appelle tous les commerçants à signaler immédiatement toute infraction lorsqu'ils surprennent un voleur en flagrant délit.

Depuis 2021, nous constatons que le principe de la **proposition de transaction immédiate (PTI)** pour vol à l'étalage commence à s'implanter, mais reste marginal (**+/- 60 PTI en moyenne/mois** actuellement).

Cette mesure est donc un pas dans la bonne direction, mais elle est clairement insuffisante et surtout trop peu communiquée tant vers le grand public qu'auprès des services de police. La procédure reste trop lourde pour le commerçant qui doit interpellier le voleur, devant lui-même reconnaître son propre délit!

En 2022, **312 propositions de transaction immédiate ont été infligées en un an pour vol à l'étalage dans tout le pays**. Nous constatons toutefois déjà des différences régionales: **le Limbourg** est pionnier avec une concentration de **120 PTI pour vol à l'étalage en un an**, soit 1/3 du total des transactions immédiates enregistrées. **Une bonne collaboration avec la police et la désignation d'un magistrat de référence sont les principaux facteurs de succès**. Tout récemment, une décision de justice concernant un cas de vol à l'étalage répété dans un magasin a été exemplaire: le tribunal considérant l'importance des faits et le comportement criminel répétitif de l'acte, a condamné les prévenus à payer un montant de 2.500€ d'amende et à 30 mois d'emprisonnement.

Recommandations

APLSIA encourage tous les politiques, à l'instar de la Province du Limbourg :

- à s'investir dans une **meilleure communication et coordination des services de police et des parquets** afin de considérer le vol à l'étalage non plus comme une « petite criminalité », mais comme un grave délit, avec les conséquences financières et psychologiques qu'il entraîne pour les commerçants. **L'application de sanctions sévères** serait un signal fort qui devrait dissuader les voleurs;
- à permettre aux commerçants **d'internaliser des « stewards »** dans leurs magasins, qui pourraient bénéficier **d'aides à l'emploi** telles que réductions d'ONSS, PFI, CZAM ou autres. Ceux-ci rempliraient un rôle social et dissuasif auprès de la clientèle. Cette option serait plus avantageuse que celle de s'entourer de responsables sécurité, trèscoûteuse (50 €/h en moyenne).



La caution sur les canettes métalliques et les bouteilles en PET

Constats

Les priorités de la politique interrégionale en matière d'emballages ne cessent d'évoluer.

Petit récapitulatif historique...

Les années '70 & '80 ont vu naître une prise de conscience face à la pléthore de déchets dans les décharges, avec une explosion d'installations d'incinération censées solutionner le problème.

Les années '90 ont vu l'instauration d'un système de responsabilité élargie des producteurs, donnant lieu à la création de **Fost Plus** (consommateurs) et de **Valipac** (industries) pour la collecte et le recyclage séparé des déchets d'emballages.

La Région wallonne a lancé une proposition de décret ayant pour objectif de lutter contre les déchets sauvages via l'instauration d'un système de consigne sur les canettes métalliques et bouteilles en polyéthylène téréphtalate (PET), dont la mise en application était prévue au 1^{er} janvier 2022. Cette consigne avait déjà été envisagée il y a une dizaine d'années, sans succès.

Le problème des déchets sauvages est directement lié aux emballages qui sont mis sur le marché, mais ils relèvent surtout de ceux qui les utilisent. Il faut savoir les canettes ne représentent **que 7% des déchets sauvages** et les **bouteilles en PET 12%, avec un taux de collecte de 90%**. (Source: Comeos)

Depuis le 1^{er} janvier 2023, la directive «*Single Use Plastics*» impose aux producteurs le financement de la collecte et du traitement des déchets sauvages (coût: 85 millions €/an à charge de la collectivité, soit près de 16 millions €/an pour les canettes et les bouteilles en PET).

Dans un tel contexte, la consigne n'apporte donc pas une réponse globale à la problématique des déchets sauvages.

APLSIA salue la volonté du Gouvernement wallon de s'attaquer à réduire les dépôts sauvages d'ordures, mais souligne que les modalités de mise en œuvre de la consigne se feront **au détriment des commerçants qui seront impactés**. En effet, cette mesure devra prendre en compte la **gestion de l'espace disponible en magasin**, et impliquera **les coûts faramineux suivants**:

- ▶ coûts d'investissement (**30 à 40.000 €**);
- ▶ coûts de maintenance des installations;
- ▶ coûts de la manipulation pour les détaillants qui ne peuvent pas se permettre d'acheter une machine, ou qui ne disposent pas de la place pour en mettre une;
- ▶ coûts de l'espace nécessaire en magasin pour la machine et le stockage des vidanges (m² qui ne sont plus dédiés à l'activité première, génératrice de revenus);
- ▶ coûts informatiques de mise à jour des logiciels: chaque nouvel emballage va devoir être reprogrammé dans le système;
- ▶ coûts liés à l'impression des tickets;
- ▶ coûts liés à la logistique; gestion des canettes venant de l'étranger...;
- ▶ coûts de personnel: une partie du temps de travail du personnel devra être dédiée à l'organisation de cette consigne;
- ▶ coûts du vandalisme.

Concrètement, la collecte des bouteilles en PET et des canettes vides n'est tout simplement ni praticable ni abordable pour les commerces alimentaires de proximité: trop de lourdeur administrative et impossibilité de répercuter ces surcoûts sur les prix de vente des boissons, qui seraient, in fine, **payés par le consommateur**. Sachant que certaines boissons sont moins chères dans les pays voisins, cette différence de prix va encore s'accroître avec la consigne. Cela ne fera qu'encourager **les achats transfrontaliers**,

ce qui entraînera une perte de chiffre d'affaires et de clientèle, surtout pour les magasins proches d'une frontière.

Enfin, **le consommateur belge risque de payer deux fois l'addition en termes de collecte et de recyclage** : le système de consignes va cohabiter avec le système du sac bleu qui fonctionne bien, qui a récemment pris de l'ampleur avec le PMC+ et qui offre le confort de la collecte des déchets à domicile.

Recommandations

APLSIA souligne la nécessité d'avoir **une approche globale, cohérente et non segmentée** de la problématique des déchets sauvages, avec une **uniformisation des mesures dans les trois régions** sans que la responsabilité incombe aux distributeurs locaux.

Elle recommande de ne **pas** mettre cette mesure en application en raison de l'excellent taux de recyclage (mentionné ci-dessus) dont nous disposons.



La mobilité et les travaux de voirie

Constats

Il y a quelques années, nous avons vécu un phénomène de désurbanisation important: les commerces avaient tendance à quitter les centres-villes pour aller s'installer dans les périphéries. Nous assistons aujourd'hui à un revirement de situation où il devient nécessaire de **redynamiser ces centres-villes désertés**. Ceux-ci ont souffert de deux ans de crise sanitaire, mais aussi de choix politiques de dissuader l'utilisation de la voiture sans que des alternatives crédibles ne soient toujours préalablement et suffisamment développées: fiscalité automobile, zone 30 à Bruxelles, politique de stationnement, taxe kilométrique par exemple. Et puisque la décision a été prise de limiter la mobilité automobile à l'électrique, prévoir suffisamment de bornes de rechargement et un réseau électrique suffisant pour assurer des charges rapides, vont de pair.

C'est ainsi que de nombreux commerçants indépendants sont trop **souvent impactés par les travaux de voirie** qui mettent leurs activités en péril: accès difficile pour les fournisseurs et les clients, visibilité réduite, bruit, manque de propreté, ...

La Région wallonne vient d'instaurer un décret (juin 2023) qui prévoit des dédommagements en cas de travaux sur la voie publique pour compenser la perte de chiffre d'affaires des petites entreprises:

- **l'indemnité deviendra annuelle**, elle remplacera le principe d'indemnité unique par chantier. Un commerce faisant face à un chantier s'étendant sur plusieurs années pourra être indemnisé plusieurs fois;
- elle se fera **par unité d'établissement**, et non pas par numéro d'entreprise (BCE). Une entreprise qui dispose de plusieurs sièges d'exploitation pourra être indemnisée pour chacun de ses magasins impactés;
- **100 €/jour pendant maximum 70 jours** sur une période d'un an (éventuellement renouvelable), à la place des 60 jours qui étaient en vigueur.

Ces mesures vont déjà dans le bon sens, mais sont largement insuffisantes.

Les situations dans lesquelles il est très difficile de se rendre à pied jusqu'aux commerces sont encore malheureusement **interprétées trop restrictivement**. Certains commerçants installés dans des ruelles et rues piétonnes se sont vus refuser l'aide compensatoire, car leur propre trottoir n'était pas en travaux. Il s'agissait de l'ensemble des autres rues qui y mènent ... De plus, l'application *Wallinco* (à installer sur smartphone) est le seul moyen d'introduire une demande d'indemnité, et connaît des **dysfonctionnements informatiques**.

Recommandations

Avant de dédommager, il convient **de limiter les nuisances avant, pendant et après les travaux**, et de réfléchir aux pertes importantes de chiffre d'affaires des commerçants indépendants entraînant inévitablement des conséquences importantes sur l'emploi et l'économie en général, voire conduiront purement et simplement à la faillite.

APLSIA prône **un investissement politique majeur** dans l'accessibilité des centres-villes, en instaurant **des infrastructures de qualité**, et ce pour une meilleure mobilité générale.

Il comporte différents volets :

- assurer **un équilibre entre les différents modes de déplacement** (piétons, cyclistes, clients, transports en commun, automobilistes, livreurs, déplacements scolaires ...) grâce notamment à des plans de mobilité concertés et à une signalisation efficace;
- développer **l'offre de parkings dans les centres-villes** en étudiant les possibilités de transformer des terrains, des bâtiments ou des sous-sols vides, ainsi que celle **des parkings de dissuasion** en nombre suffisant avec un réseau de transports en commun rapide et efficace vers les centres-villes;

- **réduire le coût des parkings publics dans les centres-villes**, en instaurant **la gratuité** au minimum pour la première heure, et ensuite un tarif dégressif en fonction du temps de stationnement;
- **augmenter le nombre de places prévues pour le chargement et le déchargement** des camions de livraison, et assurer un contrôle effectif du respect des zones et horaires de livraison;
- assumer **une plus grande responsabilité politique lors des travaux de voirie** et examiner les demandes avec plus de souplesse, tant les situations sont nombreuses et variées.

• Avant les travaux

Assurer une coordination effective des impétrants afin d'éviter « l'ouverture » de la route ou du trottoir à plusieurs reprises, sur une durée limitée, et pour un même chantier global. Notifier les commerces impactés par les travaux dans un délai suffisant avant de les entamer et les informer sur leurs droits en matière de cotisations sociales, droit passerelle ...

• Pendant la durée des travaux

Garantir un accès minimum à tous les commerces concernés et mettre en place des parkings de remplacement si nécessaire.

Réduire au maximum la durée des travaux pour limiter les nuisances pour les commerçants.

Suspendre les taxes communales sur les commerces concernés pendant la durée des travaux. Ne pas appliquer les majorations ou autres intérêts de retards pratiqués par les administrations (ONSS, TVA, Impôts, ...) aux commerçants victimes de travaux qui ne peuvent honorer leurs obligations à temps.

• Pendant et après les travaux

Mettre en place des actions de promotion des commerçants impactés via de la publicité gratuite, des facilités au niveau du parking ou de l'accompagnement.

Indemniser les commerçants fortement incommodés via une suspension plus longue du paiement de certaines taxes communales.



C. Une réglementation intelligente

Les ouvertures 7/7 & l'emploi

Constats

Depuis plusieurs décennies, la réglementation relative aux heures d'ouverture des secteurs du commerce, de l'artisanat et des services visait à préserver la vie familiale et sociale des travailleurs indépendants et salariés: le **repos hebdomadaire** a été instauré en 1960, et la **fermeture obligatoire du soir dans le commerce** en 1973. En 2006, une nouvelle loi a poursuivi le même objectif, tout en cherchant à tenir compte **des innovations et de l'évolution des besoins des consommateurs**. En effet, ces derniers ont pris l'habitude de faire leurs courses le dimanche, et c'est ainsi que les commerces de détail du secteur alimentaire ont obtenu une dérogation. Cela étant dit, **l'accès du consommateur à l'unité d'établissement et à la vente de produits ou de services dans cette unité d'établissement sont strictement encadrés**.

Cependant, les ouvertures des supermarchés de proximité les dimanches et jours fériés se généralisent. Les innovations et les évolutions du retail sont de plus en plus profondes et se produisent à un rythme toujours plus rapide, avec pour conséquence que l'obligation de fermeture de 24h consécutives est de moins en moins suivie.

Les indépendants du secteur alimentaire sont clairement confrontés aux **éléments discriminatoires** suivants, qui peuvent être considérés comme une concurrence déloyale:

- les **nombreuses dérogations** permises par la loi, à savoir celle de pouvoir ouvrir 7 jours/7 sans obligation de fermer 24h (ex. night-shops);
- les commerces situés en **zones touristiques ou balnéaires**: zones reconnues comme telles par Arrêté Ministériel du Spf Emploi, et qui peuvent être différentes des zones touristiques reconnues dans le cadre de la législation économique;
- l'**e-commerce** émanant souvent des grandes enseignes elles-mêmes, *telles que Click & Collect (Delhaize), Collect & Go (Colruyt), Takeaway.com (Just Eat NL), Ship To (Carrefour)*...;
- les ouvertures récentes de **magasins urbains sans caisse ni personnel**, tels qu'*Okay Direct (Colruyt)*. Il est ici question de magasins auxquels les clients ont accès 7 jours sur 7 et 24 heures sur 24, et où ils peuvent faire leurs courses et régler leurs achats sans qu'une présence physique en magasin soit nécessaire.

APLSIA souligne que les magasins indépendants **sont d'importants pourvoyeurs d'emplois de proximité, de facto non-délocalisables**. Ils jouent un **rôle sociétal** - notamment celui d'aide et assistance aux personnes plus âgées (vieillesse de la population), et de **meilleure mobilité** due à la fluidité globale de l'organisation du travail. Par ailleurs, les horaires variables élargis au dimanche permettent à certaines catégories de la population de travailler en fonction de ce qui leur convient le mieux: étudiants, pensionnés (flexi-jobs), etc.

Recommandations

Compte-tenu des constats énumérés ci-dessus, de l'évolution du commerce en général et des nouveaux modes de consommation, il nous semble évident que la loi actuelle sur les heures d'ouverture **est obsolète et incohérente** à certains égards.

Nous prôtons avant tout **la liberté de l'indépendant dans un marché de libre-concurrence où l'ouverture dominicale est autorisée sans plus aucune restriction**.

Cette ouverture est importante à plus d'un titre et doit rester inchangée dans les Commissions Paritaires actuelles, afin d'éviter des modifications importantes de masse salariale auxquelles les indépendants du secteur ne pourront faire face.

C'est dans cette perspective qu'APLSIA réclame les adaptations suivantes dans la loi sur les heures d'ouverture pour le secteur :

- **introduire une nouvelle dérogation** pour que les magasins de proximité indépendants puissent ouvrir le dimanche à l'instar d'autres secteurs tels que les magasins de nuit, les stations-services avec shop, ...;
- **abolir les zones touristiques**, qui dans la perspective mentionnée ci-dessus, n'auraient plus aucune raison d'être;
- **réduire les coûts du travail du dimanche**, afin de stimuler les horaires variables et **encourager l'emploi de catégories socio-professionnelles différentes**: amplifier le dispositif **des flexi-jobs**; libéraliser le travail après l'âge légal de la pension; défiscaliser les heures supplémentaires volontaires; étendre **le travail des étudiants** en supprimant les limites d'heures sur la période estivale;
- **mieux encadrer les ouvertures de magasins sans personnel**, à l'aide d'analyses chiffrées de l'impact de ce type de magasins sur les coûts environnementaux, sur l'emploi et sur leur rôle social.



La simplification de l'accès aux aides & subsides des Régions

Constats

Les PME sont régulièrement inondées d'informations sur les différentes aides et subsides accordés par la Région wallonne et/ou bruxelloise, que ce soit en matière d'emploi, d'investissements, d'énergie, d'environnement, de rénovation, ou autres. Cependant, force est de constater que toutes ces aides **diffèrent fortement d'une région à l'autre** en fonction de critères qui, eux non plus, ne sont pas harmonisés. L'une se base sur le secteur d'activité et codes NACEBEL, l'autre sur la taille ou la solidité financière de l'entreprise ...bref, elles représentent un véritable casse-tête pour un entrepreneur indépendant qui souhaite, par exemple, construire un nouveau point de vente en Wallonie, et en racheter un autre à Bruxelles.

Comment va-t-il s'y prendre ?

Deux possibilités s'offrent à lui :

- soit il va faire appel à un « chasseur de primes » qu'il va payer pour analyser sa situation personnelle et lui trouver les subsides auxquels il a droit ;
- soit il va faire cet exercice lui-même... et c'est là que commence le réel « *parcours du combattant* » !

APLSIA estime que l'accès à une information complète et de qualité est essentiel. La proximité et l'accessibilité des services publics et des informations sont un enjeu de droit. Ils sont des facteurs clés du développement économique et de l'accompagnement des entrepreneurs dans leurs démarches.

Parallèlement, les indépendants et PME se disent trop peu ou mal informés, et se perdent dans les excès de normes, la complexité des législations, et les méandres des points de contact et canaux de communication avec l'administration.

Selon l'étude biannuelle du Bureau Fédéral du Plan, **un indépendant et/ou PME sur trois (34%)** déclare qu'il n'est pas facile de savoir à quel service s'adresser, et les charges administratives coûtaient aux entreprises la bagatelle **de 4,94 milliards d'euros, soit 1,08% du PIB en 2020**.

Recommandations

Il est impératif de restaurer la confiance au travers d'un partenariat entre l'administration publique et les indépendants/PME. Dans le même ordre d'idée, il est nécessaire de disposer **d'une administration accessible, transparente et performante**.

Dans ce cadre, APLSIA recommande :

- **une meilleure coordination entre les régions** en vue **d'une harmonisation des aides et subsides** dans TOUS les domaines ;
- de travailler sur **une simplification** des démarches d'obtention des aides, en diminuant, voire **en supprimant les trop nombreuses restrictions** de secteurs, de seuils et de plafonds qui existent pour obtenir les primes actuelles à l'investissement, au recrutement et surtout à l'énergie ;
- de maintenir **la possibilité d'un contact individuel et personnel** avec l'entrepreneur indépendant au travers **d'une accessibilité téléphonique** qui se doit d'être améliorée ;
- de mettre à disposition **des outils digitaux qui fonctionnent**, mis à jour et qui sont interconnectés permettant une navigation la plus fluide possible entre les différentes sources d'informations ;
- de **mieux informer** les Administrations régionales **de l'importance des indépendants, majoritaires dans le secteur du libre-service alimentaire**, qui en région wallonne sont encore trop souvent associés aux commerces intégrés des grandes enseignes et qui se voient ainsi exclus de la réglementation sur l'attribution de primes, notamment en matière d'énergie*. En région bruxelloise en revanche, les aides et primes sont disponibles pour le libre-service alimentaire.

APLSIA demande explicitement à la **Région wallonne que la définition de la « grande distribution » ci-dessous soit modifiée de manière à permettre aux magasins indépendants de pouvoir bénéficier des incitants tels que repris dans le décret du 11 mars 2004.**

** « la grande distribution est un regroupement de commerces de détail de biens de consommation intégrés horizontalement ou verticalement afin de bénéficier notamment d'une image de marque commune, d'une fonction d'achat en gros ainsi que de la logistique et des services du groupe. »*

La non-intégration des indépendants dans une telle définition ne leur permet pas de pouvoir bénéficier des aides UDE (aides à l'investissement pour l'Utilisation Durable de l'Energie) ... alors que ce poste est l'un des plus importants facteurs de coûts d'un commerce alimentaire: réfrigération, aération, éclairage, cuisson ...



Chers lecteurs,

En élaborant ce Memorandum, nous avons voulu décrire de manière détaillée et objective le monde des indépendants du secteur alimentaire en libre-service, tellement méconnu et pourtant reconnu comme « essentiel » à maintes reprises. Il résume nos actions, nos préoccupations, nos réflexions et sollicitations aux politiques qui, je l'espère, jetteront un autre regard sur nos entreprises, encore trop souvent assimilées aux magasins dits « intégrés », gérés par les grandes enseignes elles-mêmes.

Pour illustrer nos propos et pour ne citer que quelques-unes des mesures-phares et récentes victoires :

- la dissociation du bail commercial du contrat de franchise/d'affiliation/d'adhésion en Région wallonne, avec effet rétroactif depuis fin 2018;
- la suppression pure et simple fin 2022 de la taxe proposée par la commune de Molenbeek sur les caisses automatiques;
- le vote d'un nouveau règlement sur la taxe tabac en Province de Namur, qui sera beaucoup mieux proportionnée que ce qui avait été proposé initialement, même si elle reste une taxe de trop.

Nous sommes fondamentalement convaincus que la franchise (affiliation ou adhésion) est LE modèle de demain, comme le prouve l'actualité. Nous espérons que ce document inspirera nos gouvernants à prendre les bonnes décisions, dans le respect de la liberté d'entreprendre de nos PME, de leur rentabilité et du temps de travail considérable qu'elles fournissent.

N'oublions pas que la santé mentale et physique des indépendants et de leurs collaborateurs ont été trop longtemps négligées. Selon le professeur Olivier Torrès (Université de Montpellier), leur santé est « le premier actif immatériel de leur entreprise ».

Nos membres, tout comme le reste de la population vont devoir faire un choix lors des prochaines élections. De tout cœur et en leur nom, j'espère que ce choix se portera sur des hommes et des femmes à l'écoute, qui anticiperont les évolutions de notre société et qui prendront des mesures réfléchies basées sur la connaissance et le respect de notre métier et de nos valeurs.

De tout temps, les grandes victoires ont été remportées par des hommes et des femmes qui se sont battus pour de bonnes causes, dont nous toutes et tous avons eu la chance de bénéficier.



Pascal Niclot
Président APLSIA



Chaussée de Marche, 637
5100 Namur (Wierde)
GSM: 0471 20 19 35
Tél.: +32 81 48 62 68 - Fax: +32 81 48 62 79
www.apsia.be

