


Paquets neutres

Comment les buralistes s'en sortent-ils ?

Pourquoi se sont-ils battus contre ?

Comment la profession va-t-elle rebondir ?



Les enfants de fumeurs
ont plus de risques de
devenir fumeurs

Pour arrêter de fumer: 3989 (appel non surtaxé)
ou www.tabac-info-service.fr



Dossier de presse

20 Cigarettes

A partir de ce 1er janvier, les buralistes n'ont plus le droit de vendre des paquets de tabac non-conformes, au paquet neutre et à la récente directive Tabac européenne. Cela amène un changement considérable de leur linéaire tabac et à une évolution de leur point de vente.

Quels produits sont concernés ?

Comment cela impacte les buralistes et leur façon de travailler ?

Comment la profession va t'elle rebondir ?

Quels produits sont concernés, et par quoi ?

Au 1er janvier, les buralistes n'ont plus le droit de vendre des paquets non-conformes :



- au **paquet neutre, pour les cigarettes et le tabac à rouler** (uniquement en France) ;

- à la **Directive tabac européenne** (publiée le 29 avril 2014) pour les **cigarillos, les tabacs à pipe, à chicha, à priser et à mâcher** (pour toute la communauté européenne).



- à l'**interdiction des capsules pour les cigarettes.**

Comment cela impacte les buralistes ?

Cela engendre des difficultés pour les buralistes :

- de gestion de leurs stocks, de la livraison à la vente ;
- de risque d'erreurs fortement accru lors de la vente au client final.

Ainsi, le temps moyen consacré à la gestion des stocks comme à la vente, a doublé dans tous les points de vente, parce que rien ne ressemble plus à un paquet neutre qu'un autre paquet neutre...

Alors pour s'y retrouver, les buralistes ont obtenu une évolution de leur réglementation, auprès de leur administration de tutelle : la Douane.

C'est un arrêté publié au Journal officiel du 9 novembre qui définit un nouveau cahier des charges de l'aménagement du débit de tabac.

Il précise que « les produits du tabac sont rangés dans le mobilier de manière à faciliter le repérage par le débitant lors de la mise en rayon et lors de la vente à la clientèle ». Sous condition, bien sûr, que « les modalités d'identification des produits ne doivent pas constituer une publicité en faveur du tabac, d'un produit du tabac ou d'une marque ».

Il revient également sur les étiquettes présentes sur le linéaire :

- Elles doivent être uniformes et rendre les prix lisibles.
- « Pour permettre l'identification des produits par le débitant, les étiquettes peuvent comporter le nom de la marque, le nom de la dénomination commerciale, le nombre de cigarettes contenues ou l'indication du poids en grammes du tabac à rouler contenu et le code du produit. »
- « Un code couleur peut permettre d'identifier la nature du produit du tabac. Le code couleur de l'étiquette ne doit pas être la caractéristique d'une marque ou d'une dénomination commerciale et il ne doit pas être un élément permettant de distinguer une marque ou une dénomination commerciale par rapport à une autre. »
- « Les étiquettes ne comportent pas de logo ou de signe distinctif caractérisant une marque ».



Les étiquettes dans les linéaires sont donc un moyen de se repérer. Mais ce n'est pas le seul :

- La plus économique consiste à coucher les paquets dans les linéaires, de sorte à faire ressortir le nom de la marque présent sur la tranche.

- D'autres ont fait installer des leds dans les linéaires. Quand ils vendent un paquet, ils n'ont qu'à sélectionner la référence demandée par le client sur leur caisse pour que celles-ci s'allument dans le linéaire.

- D'autres enfin, vont faire installer un distributeur automatique de tabac qu'ils garderont hors de portée du client. Ils sélectionneront la référence choisie sur leur caisse, et le paquet tombera automatiquement. C'est formule a été testée avec succès, auprès de 8 buralistes à l'automne dernier.



Le big bang de la reprise

L'autre enjeu majeur, bien entendu, c'est la reprise des paquets non-conformes.

Le 19 décembre, le Secrétaire d'Etat au Budget Christian Eckert, a signifié à l'ensemble des fournisseurs leur obligation de reprendre l'ensemble des produits non-conformes. Avec cet impératif : « Aucune facturation supplémentaire ne pourra être demandée aux débiteurs de tabac ».

Pourquoi les buralistes se sont-ils mobilisés ?

De septembre 2014 à décembre 2015, les buralistes vont combattre pied à pied le projet de loi santé qui inclus le paquet neutre, porté par Marisol Touraine.

Un combat, qui les a notamment amené à :

- Manifester le 31 mars 2015 devant l'Assemblée nationale et le 22 juillet devant le Sénat ;
- mener une action nationale dans 80 villes de France le 8 septembre ;
- organiser et mener un meeting en multiplex à Toulouse, Nantes, Lyon, Marseille et Paris le 2 novembre.



Un combat, qui a conduit les sénateurs à rejeter le paquet neutre, par **228 voix contre 16, en première lecture du projet de loi Santé** le 16 septembre 2015.

Avant qu'il ne soit voté à **deux voix près**, en **deuxième lecture le 26 novembre à l'Assemblée nationale**.

Ils se sont mobilisés parce que :

Le paquet neutre ne présente aucune preuve d'efficacité.

Les buralistes ont refusé une mesure dont personne n'a apporté la preuve de son efficacité contre le tabagisme. D'ailleurs, les Français ne s'y trompent pas : le dernier sondage en date sur le sujet montre qu'ils sont 76% à estimer que l'instauration du paquet neutre pour lutter contre le tabagisme est inefficace (sondage Odoxa pour Le Parisien / Aujourd'hui en France de novembre 2016.)

Et les premiers témoignages de clients sont unanimes. Le paquet neutre ne les incite pas à arrêter.

Le paquet neutre crée un nouveau désavantage concurrentiel pour les buralistes

La France est déjà victime d'écarts de prix pouvant atteindre 30 à 40% sur les produits tabac avec leurs voisins européens, lesquels sont une minorité à avoir appliqué les actuelles photos chocs sur les paquets.

Pourtant la Directive européenne sur le tabac prévoit l'agrandissement des avertissements sanitaires et des photos chocs à 65 % de la face avant et arrière du paquet dans l'ensemble des pays de l'Union européenne.

Alors que nous avons eu une opportunité d'harmoniser la réglementation sur le packaging, Marisol Touraine a souhaité mettre en place un paquet différencié du reste de l'Europe, ajoutant un avantage concurrentiel à nos voisins, en plus du prix.

Paquets moins « gore », prix moins chers : les fumeurs français vont dès lors se tourner davantage vers le marché parallèle.

Le paquet neutre dégrade les points de vente, l'accueil et les conditions de travail chez les buralistes.

L'instauration du paquet neutre chez les buralistes transforme leurs commerces en « musées des horreurs » et engendre du travail supplémentaire, en gestion de livraison, stockage et actes de vente.

Comment vont-ils rebondir ?

Cette mesure, les buralistes l'ont combattue.

Néanmoins, ils vont s'adapter. Ils vont s'en saisir, pour faire de 2017 l'année de la modernisation et de la diversification du réseau.

- Grâce au protocole d'accord signé avec le Secrétaire d'Etat en charge du Budget qui prévoit de lancer la profession vers l'avenir, de jeter les bases du buraliste de demain. Au travers :

- D'une subvention modernisation, à hauteur de 25 % des travaux engagés par les buralistes pour moderniser leur établissement, dans la limite d'un plafond de 10 000 € sur 5 ans ;
- du maintien du filet de sécurité, pour pallier aux aléas du marché du tabac que va entraîner le paquet neutre ;
- d'une hausse de la rémunération, pour maintenir l'attractivité du métier auprès des futures générations de buralistes.

- Grâce à la diversification engagée par les buralistes eux-mêmes. A l'image du Compte Nickel, cette réussite technologique et sociétale portée par le réseau. Lancé en février 2014, grâce à un partenariat entre la Confédération des buralistes et la Financière des Paiements Electroniques, il permet d'ouvrir un compte sans découvert, avec RIB et Carte Bleue pour 20 € chez un buraliste. 456 000 français l'ont plébiscité et 2 180 buralistes le proposent.

- Grâce à l'acquisition par la Confédération de Promodern l'année dernière, le leader de l'aménagement des points de vente du secteur. Un véritable outil, qui va être mis au service de la modernisation des établissements et du réseau des buralistes.

« Nous allons créer de nouveaux partenariats, lancer des nouveaux projets, pour refonder notre modèle de commerce de proximité. Et ce que je peux vous dire, c'est que les buralistes vont surprendre ! », conclut Pascal Montredon, Président de la Confédération.