

COMUNICATO STAMPA

Fipe e ICA-Federgrossisti insieme per un contratto condiviso della filiera del caffè

Presentato questa mattina presso lo Stand Fipe a HOST, Salone Internazionale dell'Ospitalità, il nuovo contratto che regola i rapporti tra torrefattori e pubblici esercizi

Milano, 24 ottobre 2017 – Si è svolta questa mattina, presso lo **Stand Fipe a HOST – Salone Internazionale dell'Ospitalità**, la conferenza stampa **"Per un contratto condiviso tra Ica - Federgrossisti e Fipe - Federazione Italiana Pubblici Esercizi. Accordo di filiera Torrefazione - Pubblico esercizio"**, nel corso della quale è stato presentato il **nuovo accordo siglato da Fipe e ICA – Federgrossisti** per una maggiore trasparenza delle relazioni tra torrefattori ed esercenti. La conferenza è stata l'occasione per presentare **l'Indagine sui rapporti di filiera relativi alla fornitura di caffè**, realizzata da Fipe in collaborazione con **Format Research**, focalizzata sul rapporto tra pubblico esercizio e fornitori, con un particolare focus sull'approvvigionamento del **caffè**, che quest'anno è stato il prodotto caratterizzante della partecipazione di Fipe a HOST.

Nel corso della conferenza i rappresentanti di Fipe e ICA-Federgrossisti hanno analizzato i **termini del contratto**, dalle modalità di consegna e pagamento delle forniture alla collaborazione per la promozione del prodotto, nonché tutte le novità che esso prevede, per fare poi il punto sul mondo della torrefazione e sull'importanza di un solido rapporto di fiducia tra fornitore e pubblico esercizio.

"È un giorno importante per la Federazione e per tutto il settore perché quest'accordo, da un lato, rappresenta il risultato di una lunga e positiva collaborazione iniziata un anno fa con ICA-Federgrossisti e, dall'altro, un fondamentale strumento di tutela della trasparenza, della qualità e della conformità del prodotto e del prezzo, tutti elementi a vantaggio del consumatore finale, che come sempre rappresenta per noi il soggetto più importante da tutelare", ha dichiarato il **Presidente Fipe Lino Enrico Stoppani**.

Dello stesso parere **Alessandro POLOJAC, Presidente ICA**: *"Come presidente ICA sono particolarmente soddisfatto per il raggiungimento di quest'importante traguardo quale appunto il contratto di filiera tra FIPE e ICA. Ritengo che questo sia il primo evento del genere in ambito Confcommercio e, una volta veicolato attraverso le strutture territoriali, oltre a tutelare gli interessi delle parti, sarà un ulteriore valido strumento di marketing associativo che contribuirà a migliorare ancora di più la qualità dell'espresso a tutela del consumatore"*.

A sottolineare invece la grandezza del risultato raggiunto in un arco di tempo relativamente ristretto è **Francesco Geracitano, Presidente Federgrossisti**: *"A distanza di un solo anno (l'idea nacque ad ottobre 2016 nel corso dell'evento TriesteEspresso), durante il quale gli uffici preposti di Fipe ed Ica-Federgrossisti hanno alacremente lavorato, viene presentato questo contratto. Quello che sembrava un traguardo quasi irraggiungibile, oggi finalmente è realtà: si sono così concretizzate le sinergie tra i due comparti, nell'esclusivo interesse degli operatori di settore. Con questo strumento il torrefattore e l'esercente possono usufruire di uno strumento per la tutela, la trasparenza e la*

garanzia dei rispettivi diritti/doveri, che spaziano dalla conformità del prodotto, del prezzo e dei termini di pagamento, fino alla tutela arbitrale in caso di eventuali controversie”.

L'Indagine sui rapporti di filiera nel settore del caffè

L'indagine condotta da Format Research per Fipe è stata realizzata su una base campione di 500 casi suddivisi per **tipologia** (bar della mattina, lunch bar, bar serali, bar multispecializzati, bar generalisti, bar pasticcerie e/o gelaterie con produzione propria), **distribuzione geografica** (Nord Ovest, Nord Est, Centro, Sud e Isole) e **classe dimensionale** (1 addetto, 2-5 addetti, 6-9 addetti, 10-19 addetti, oltre 20 addetti).

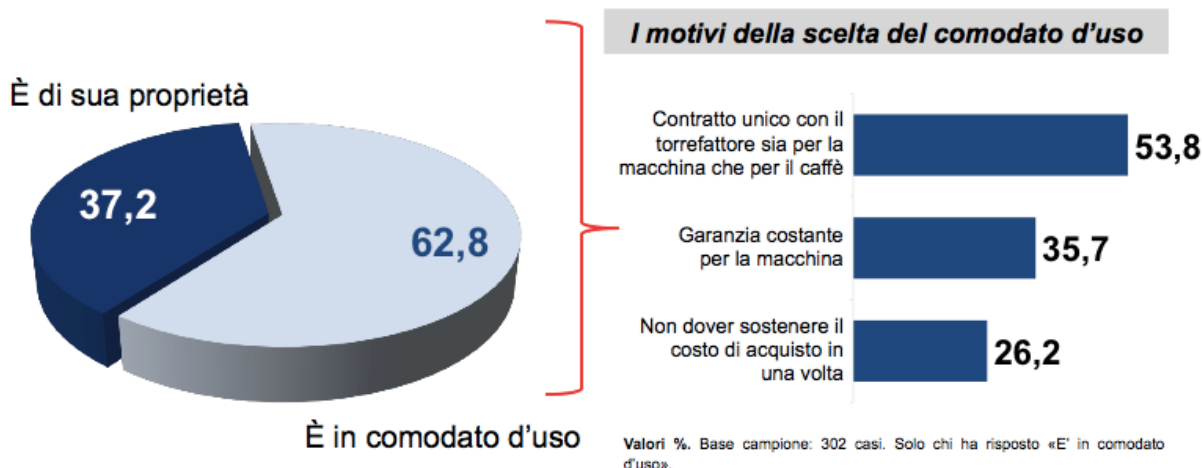
Interpellati in merito a **frequenza di ricostituzione delle scorte, fornitori utilizzati, anzianità della relazione e soddisfazione**, si è registrato che il **57,9%** si approvvigiona a cadenza settimanale, utilizzando perlopiù fornitori industriali (**64%**) e grossisti (**45%**) e intrattenendo rapporti con lo stesso fornitore nella maggior parte dei casi per più di 10 anni (**65,2%**) dichiarandosene soddisfatto (**70,6%**).

Passando, invece, alla sezione dell'indagine dedicata al **caffè**, agli intervistati è stato chiesto di esprimersi in merito alle **criticità delle diverse componenti del sistema di approvvigionamento dai fornitori**. Gli aspetti più critici sono risultati essere le **iniziative di promozione e/o incentivazione delle vendite verso il pubblico esercizio** (per il **79,3%** di coloro che si erano dichiarati soddisfatti del rapporto con il fornitore contro il **38,6%** tra i non soddisfatti), la **disponibilità/professionalità degli intermediari commerciali** (per il **77,2%** dei soddisfatti e il **33,2%** dei non soddisfatti) e la **promozione verso i consumatori** (per il **76,3%** dei soddisfatti e il **32,9%** dei non soddisfatti).

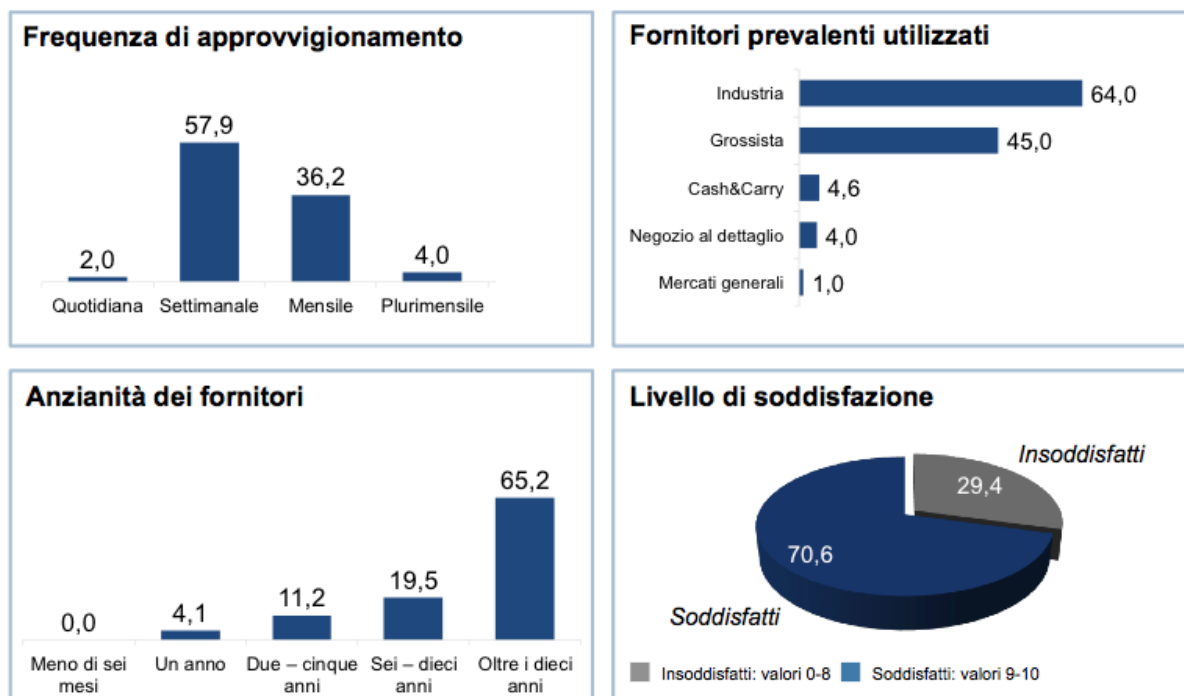
Analizzando, infine, il tema delle attrezzature e volgendo lo sguardo alla macchina del caffè in particolare, è risultata schiacciante la preferenza per il **comodato d'uso** (la possiede con questa modalità il **62,8%** degli intervistati) rispetto alla **proprietà diretta** (**37,2%**). Tra coloro che possiedono la macchina in comodato d'uso il motivo principale di questa preferenza è risultato essere la **presenza di un contratto unico con il torrefattore sia per la macchina che per il caffè** (**53,8%**), seguito dalla **garanzia costante per la macchina** (**35,7%**) e, infine, il **non dover sostenere il costo d'acquisto della stessa in una sola volta** (**26,2%**).

le attrezzature | macchina del caffè in comodato d'uso

La macchina del caffè della sua attività...



caffè | frequenza di ricostituzione delle scorte, fornitori utilizzati, anzianità della relazione e soddisfazione



Valori %. Base campione: 500 casi.

caffè | le componenti del sistema



Componenti del sistema	insoddisfatti	soddisfatti	Delta	
Prezzo	16,4	81,8	65,5	<div style="text-align: center;"> <p>Aspetti meno critici</p> <p>Aspetti più critici</p> </div>
Trasparenza dei prezzi	16,4	79,5	63,1	
Capacità di assistenza e consulenza del fornitore	24,9	83,1	58,3	
Modalità di consegna della merce	26,7	82,1	55,4	
Tempi di consegna della merce	23,7	75,6	52,0	
Modalità di pagamento	20,8	72,4	51,6	
Aspetti inerenti le modalità di trasporto assicurate	23,7	74,4	50,7	
Flessibilità rispetto alle modalità di effettuazione degli ordini e alle dimensioni degli ordini	29,0	75,2	46,1	
Disponibilità / professionalità degli intermediari commerciali	33,2	77,2	44,1	
Promozione verso i consumatori	32,9	76,3	43,4	
Prossimità del fornitore	24,3	65,7	41,4	
Iniziative di promozione e/o incentivazione delle vendite verso il pubblico esercizio	38,6	79,3	40,7	
			<p>Sul 29,4% degli insoddisfatti</p> <p>Sul 70,6% dei soddisfatti</p>	

Valori %. Base campione: 500 casi. La somma delle risposte è diversa da 100% perché erano ammesse risposte multiple.