



N°1 DE LA DISTRIBUTION
DE BOISSONS EN CHR



Dossier de Presse
2026



L'ÉDITO

C10, leader incontesté de la distribution de boissons pour les cafés, hôtels et restaurants, se distingue également par ses livraisons quotidiennes auprès des associations, institutions et événements, rendant chaque moment partagé inoubliable. Pourtant, la profession de distributeur grossiste en boissons reste méconnue et peu médiatisée. Travaillant dans l'ombre de leurs clients, les acteurs de C10 sont fiers d'être un maillon essentiel de cette filière, travaillant au développement et à l'approvisionnement chaque année de plus de 90 000 établissements à travers le pays. Composé de 81 adhérents, le réseau de C10 regroupe des acteurs historiques majeurs du marché hors-domicile.

Nous abordons cette nouvelle année avec optimisme et détermination. Nous avons la chance d'évoluer dans un univers en mutation permanente, qui nous pousse sans cesse à nous adapter et à anticiper. C'est sans doute ce qui fait de notre métier un métier de passion.

En 2026, les défis sont nombreux. Notre priorité est de poursuivre l'évolution de notre offre et de garantir, à nos partenaires que nous disposons des outils nécessaires pour nous positionner sur les marchés de demain. Et quand on évoque ces marchés, les « alternatives sans alcool » s'imposent naturellement, tout

comme les nouveaux segments de boissons qui gagnent chaque année en importance. Nos marques propres, dans un contexte d'optimisation de l'offre, ont un rôle clé à jouer, et nous continuerons à les développer en cohérence avec notre politique RSE.

Nous poursuivons également nos travaux d'amélioration logistique afin de renforcer notre performance opérationnelle. Le développement de notre portail client, qui compte aujourd'hui 10 000 utilisateurs, nous permettra de consolider C10Ads comme la première régie CHR du marché.

En parallèle, nous affirmons nos ambitions sur l'activité retail avec Comptoir des Vignes et La Cervoiserie, en renforçant les synergies entre les équipes et confirmons notre position de leader de la livraison auprès des enseignes nationales de la restauration à table.

Enfin, forts d'une distribution active dans plus de 90 000 points de vente, nous travaillons à la mise en place d'une solution de valorisation et d'optimisation de nos données. Un enjeu essentiel pour construire demain.

Guillaume de Marcellus

Directeur Général Exécutif de C10



QUI EST C10, 1^{ER} DISTRIBUTEUR DE BOISSONS EN CHR ?



C10, EN QUELQUES MOTS

C10, premier réseau indépendant de distributeurs grossistes en boissons auprès des professionnels du secteur du CHR, est composé de 81 adhérents.

Ceux-ci s'imposent sur le marché hors-domicile en tant que metteurs en marché de toutes les catégories de boissons (bières, vins, cafés, spiritueux, jus de fruits, eaux, boissons rafraîchissantes sans alcool...).

Livrant plus de **92 813** points de vente par an, les adhérents C10, acteurs historiques du marché hors-domicile sont **des créateurs de lien social sur leur territoire**.

Forts de leurs **230** entrepôts répartis sur l'ensemble du territoire national, ils s'adaptent à leur environnement pour livrer chaque jour leurs clients.

Considérés comme le premier partenaire des établissements CHR, les distributeurs de boissons agissent au quotidien pour

renforcer le lien avec leurs clients et contribuer au développement du business commun.

Service, expertise et proximité sont les enjeux qui les animent au quotidien. Les commerciaux suivent et accompagnent leurs clients, les équipes de livraison prennent en charge la marchandise du quai de chargement à la cave du client et gère la reprise des emballages, les équipes techniques interviennent régulièrement pour s'assurer du fonctionnement optimal du matériel mis à disposition (tirage pression, machine à café, fontaine d'eau microfiltrée H2POP...)

C10 souhaite s'inscrire dans l'avenir en tant qu'entreprise engagée par nature, mais surtout responsable pour le futur. Pour cela, elle ancre son développement autour de 4 thématiques fortes : l'offre, la gestion des hommes, la logistique de demain et l'optimisation des déchets.

SON HISTOIRE

L'histoire débute dans les années 70, avec la naissance des premiers groupements d'entrepôts grossistes en boissons. Tout d'abord à périmètre régional, ils vont prendre une dimension nationale et se développer jusqu'en 1996. Cette année-là, quelques distributeurs de boissons indépendants décident de s'unir au sein d'un groupement : la Centrale Européenne de Boissons, future C10.

Marquant leur volonté de se professionnaliser et de s'adapter aux évolutions du marché. C10 est lancé le 16 juin 2004 avec pour ambition de devenir le leader de la distribution de boissons en France.

Depuis l'année 2008, marquée par le rachat d'Elidis (ancienne branche de distribution des Brasseries Kronenbourg), C10 est devenu et resté, le réseau N°1 en France de la distribution de boissons en CHR.

92 813 clients :

Restaurants 36,1%

Bars restaurants 28,2%

Bars de jour 15,7%

Hôtels 7,8%

Loisirs 6%

Bars de nuit traditionnels 5,6%

Discothèques 0,6%

LES CHIFFRES CLÉS

LE RÉSEAU C10



81 adhérents



230 entrepôts



280 fournisseurs



4 000 salariés

LA FORCE C10



1,68 milliard € de CA en 2025
(+ 1,2% en valeur)



1 plateforme logistique de
8 300 m²



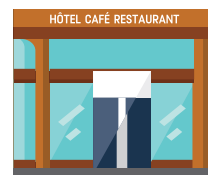
2 millions
d'hectolitres de bière
vendus en 2024



20 476 tonnes
de verre repris
depuis 2015



850 commerciaux
la plus grosse force de vente
hors domicile



92 813 clients livrés
par an dont **3 700** sous
enseignes nationales

L'OFFRE C10



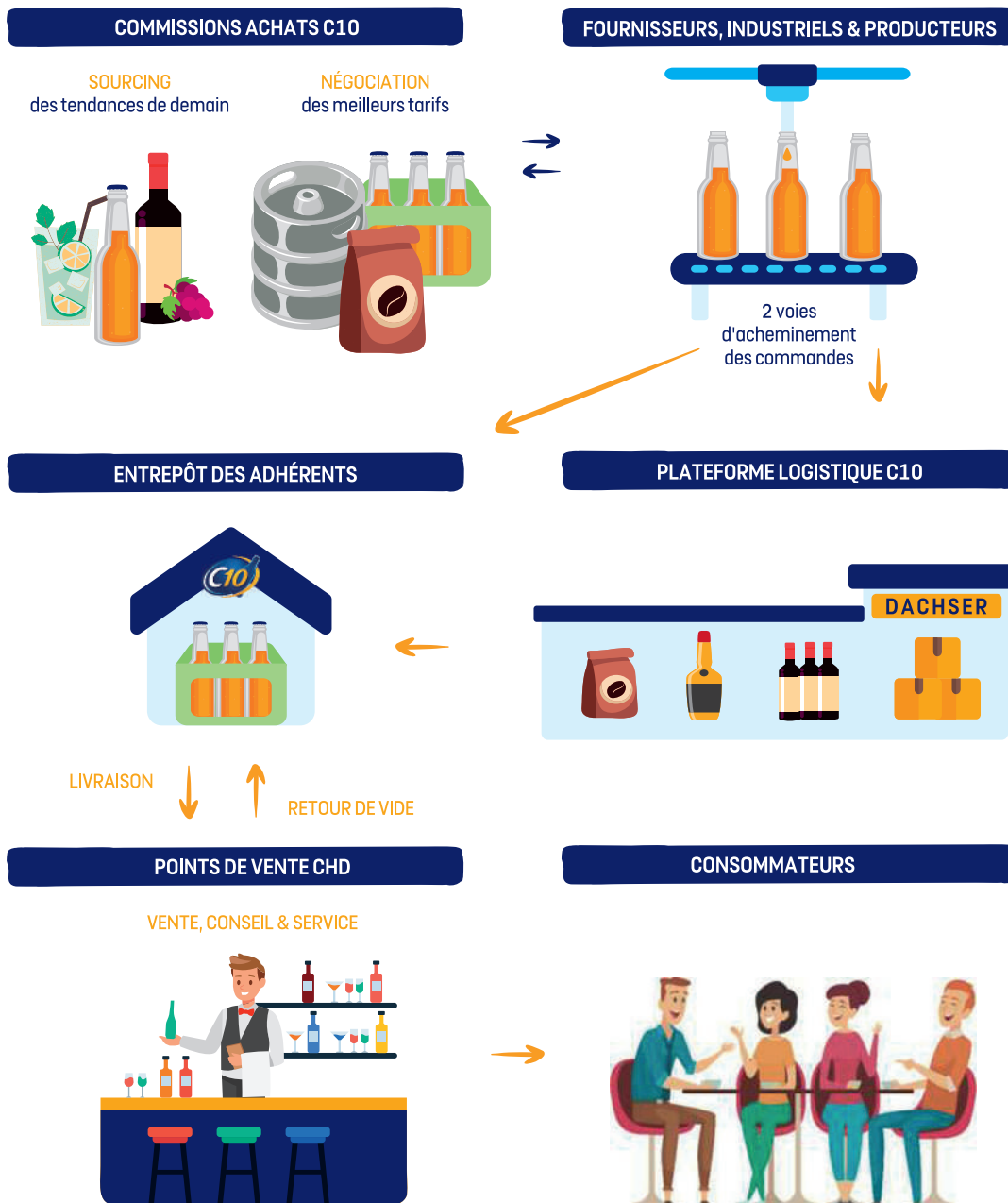
68 220 références en bières, vins, soft drinks, jus,
eaux, sirops, produits snacking...



32 marques propres
(jus, spiritueux, sirops, vins, eaux, café...)

UNE ORGANISATION AGILE ET COLLECTIVE

TOUS INDÉPENDANTS MAIS AU SERVICE DU COLLECTIF





LA FORCE DU RÉSEAU, SES SERVICES INTÉGRÉS

C10 doit son succès à une organisation structurée qui lui permet d'apporter à ses adhérents de nombreux services, leur permettant de faciliter voire d'optimiser certains postes et d'être outillés face aux événements, parfois imprévisibles. C10 met ainsi tout en œuvre pour apporter des améliorateurs achats et des solutions logistiques adaptées à la réalité du marché et aux demandes des adhérents. Des actions de marketing et de communication sont aussi mises en œuvre pour mettre à disposition des forces de vente, des outils variés et adaptables à chaque entité. Cet accompagnement dans la gestion quotidienne du back office permet à l'adhérent de se consacrer en grande partie à la vente et la qualité de service.

Les Commissions Achats C10

Pour proposer une offre rationnelle répondant aux attentes des points de vente et des consommateurs, C10 a organisé son service des achats autour de deux missions : le sourcing et la négociation des meilleurs tarifs.

Ainsi, les commissions d'achats constituées d'adhérents et d'acheteurs sont chargées de déceler les nouvelles tendances de consommation. Le sourcing doit servir à apporter une dynamique constante à l'ensemble des catégories de produits, en agissant sur la largesse de l'offre et les modes de consommation.

Les commissions d'achats œuvrent également à l'obtention des meilleurs conditions tarifaires, en tentant de préserver avant tout, les formats traditionnels du CHR, en mettant l'accent sur le respect des spécificités du métier et de ses acteurs.

La logistique au cœur du développement du réseau

Dès ses débuts, C10 a mis en place une plateforme logistique dédiée aux vins et alcools pour assurer de façon réactive et régulière l'approvisionnement des 230 entrepôts.

Aujourd'hui, ce sont environ 3 000 références de vins et spiritueux qui sont stockées sur la plateforme de Santeny, et environ 39 millions de cols qui sont expédiés chaque année aux adhérents.

Fin 2022, le réseau a déménagé et investi une nouvelle plateforme en signant un partenariat avec Dachser, le spécialiste du transport et de la gestion des vins et des spiritueux. Cet engagement permettra de soutenir la croissance des activités du réseau C10 tout en diminuant les émissions carbone liées à la logistique.

Cette relocalisation à Santeny (94) a permis de se rapprocher des principaux hubs de transport pour gagner en flexibilité. Ce nouvel entrepôt offre aussi un avantage considérable : 20% d'espace de stockage supplémentaire permettant d'élargir l'offre produit.

Le marketing, des outils pour renforcer l'attractivité sur le terrain

Les différents outils développés par C10, ont pour objectif de développer la performance commerciale du réseau, en apportant du conseil, en relayant les bonnes affaires ou en mettant en lumière de nouveaux produits ou de nouvelles offres. Qu'ils soient

promotionnels, d'animation ou simplement informatifs, ces leviers de développement jouent un rôle majeur dans l'activité commerciale au sens large : renforcer l'image des professionnels de la boisson et permettre aux vendeurs du réseau d'avoir toujours une longueur d'avance sur les concurrents.

Le principal outil utilisé par les adhérents est le **catalogue C10 Avantages**, qui promeut tout au long de l'année, l'ensemble des familles de boissons distribuées par le réseau. Beaucoup d'autres leviers viennent compléter l'offre C10. Le vin bénéficie par exemple d'un programme d'animation avec des catalogues spécifiques.

Enfin, le réseau mise très largement sur son offre de produits à marque propre, pour développer son avantage concurrentiel et ainsi renforcer sa position d'expert et de prescripteur de tendances dans le monde du CHR.

Dans ce cadre, C10 renforce depuis quelques années son offre de marques propres, en accélérant le développement des gammes de produits existants et en misant régulièrement sur le développement de nouvelles marques.

LES ACTIVITÉS DU RÉSEAU C10

C10 se positionne en tant qu'acteur de la distribution de boissons sur le secteur B to B, mais également sur le secteur B to C :

ACTIVITÉS B TO B



**C10, le réseau spécialiste
de la distribution de boissons**

- Livraison de boissons aux établissements CHR
- Livraison de boissons aux enseignes nationales



**C10 ads,
la régie pub du CHR**

- Elle optimise les espaces clients des adhérents, développe les ventes et génère du revenu.

ACTIVITÉ B TO C



COMPTOIR DES VIGNES

- L'enseigne de cavistes réservée aux adhérents du réseau C10, avec 60 points de vente en France. Éluée 3 années consécutives, meilleure enseigne de France par le magazine Capital.



LA CERVOSERIE

- La franchise de cave-bar à bière de spécialité compte 38 établissements en France.
- Acquisition réalisée par C10 le 13 mars 2023.

RSE : UNE FEUILLE DE ROUTE TOUJOURS PLUS RESPONSABLE

En tant que tête de réseau, C10 se doit d'accompagner ses adhérents dans la mise en place d'actions toujours plus vertueuses et durables. En 2024, C10 annonçait donc une nouvelle étape majeure dans son engagement en matière de responsabilité sociale et environnementale, en déployant une politique incitative pour l'ensemble des acteurs de la filière, structurée autour de quatre grands objectifs :

Objectif n° 1 : Sélectionner et promouvoir une offre toujours plus durable et responsable

C10 s'engage à promouvoir en priorité des produits régionaux et nationaux, à limiter les emballages, à développer les labels environnementaux et sociaux, et à proposer des alternatives moins sucrées et moins alcoolisées.

Pour se faire, le réseau a notamment adressé un questionnaire à 143 fournisseurs, toutes catégories confondues, composé d'une cinquantaine de questions destinées à mesurer leur niveau d'engagement sur les dimensions RSE. Les résultats ont permis d'établir, pour chacun, une fiche bilan.

Par ailleurs, C10 dispose de 32 marques propres pour plus de 150 références. Les nouvelles marques prochainement lancées disposeront d'un cahier des charges extrêmement clair : fabriquées en France, produits moins sucrés, étiquettes en papier recyclé...

Objectif N°2 : Consigner ou recycler 100% des emballages

Diminuer son impact carbone est un impératif qui nécessite d'adapter sa logistique. C10 travaille activement à l'élaboration d'un outil de mesure des émissions de gaz à effet de serre (GES) des adhérents en se basant sur la méthodologie de l'ADEME. Cet objectif sera atteignable en maximisant notamment la reprise du verre dans les établissements CHR. Ce travail est aujourd'hui déjà bien avancé : depuis 2015, les adhérents C10 ont repris près 20 476 tonnes de verres auprès de 6 000 points de vente.

Parallèlement, d'autres axes sont investigués :

- récupérer et recycler les autres emballages : fûts perdus, pet, BIB, palettes et films palettes...

- cibler des partenaires pour la récupération du verre, papier, carton et plastique
- proposer des solutions pour la récupération des déchets alimentaires (huile, marc de café, etc)
- développer le reconditionnement matériel.

79 entrepôts, soit 39 adhérents, proposent un service de récupération de verre en 2025.



Objectif N°3 : Diminuer l'empreinte logistique et développer une agilité frugale

Afin de répondre aux défis de la mobilité durable, cet engagement intègre de multiples dimensions :

- mesure et suivi des des émissions de GES (Gaz à Effet de Serre) en 2023
- initiative Fret 21 d'analyse et de réduction des impacts environnementaux liés au transport
- label sectoriel « Grossiste en boissons engagé » développé par la FNB depuis 2015
- veille réglementaire et technologique

L'un des grands enjeux pour le réseau est l'évolution de la mobilité vers une plus grande frugalité énergétique. Des solutions sont d'ores et déjà mises en œuvre par ses adhérents dans cette optique de frugalité, avec par exemple des efforts pour massifier les approvisionnements ou le test de véhicule électrique.

Objectif N° 4 : Investir durablement dans les femmes et les hommes pour accompagner durablement chaque client

Le réseau a orienté ses travaux autour de trois grandes thématiques liées aux sujets humains et a défini l'objectif de chacune d'elles :

- la sécurité et la santé au travail : garantir un environnement de travail sûr, via une politique de prévention des risques renforcée afin d'éviter les accidents du travail, les maladies professionnelles et diminuer la pénibilité de certains métiers.
- la qualité de vie et des conditions de travail : communiquer sur les leviers à disposition des entreprises pour améliorer la qualité de vie au travail dans une logique d'attractivité et de fidélisation des équipes.
- la diversité et l'égalité des chances : promouvoir et encourager les politiques de diversité et d'inclusion au sein des entreprises.

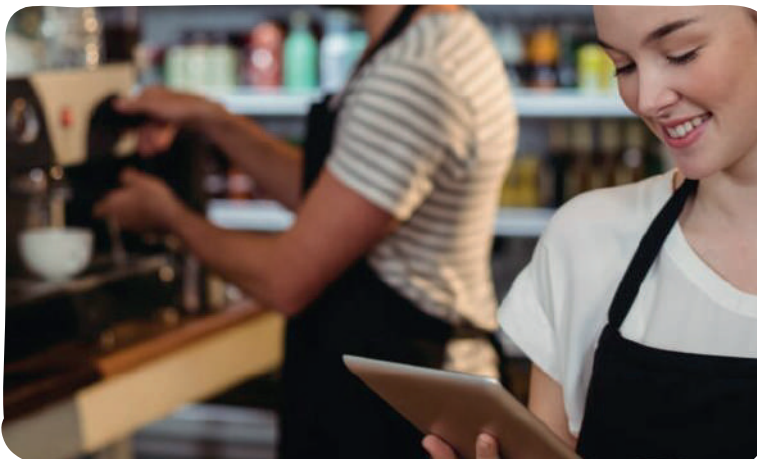


Responsables par nature, engagés pour le futur !

LES ENJEUX DU RÉSEAU C10

Enjeu n°1 : Accompagner la digitalisation du secteur de la restauration

Poursuivant activement la transformation digitale qu'il a amorcé depuis plusieurs années, le réseau C10 continue de développer ses outils digitaux et d'en déployer de nouveaux. Objectifs : simplifier le quotidien des professionnels du CHR, mais également professionnaliser le réseau, piloter son activité, mesurer sa performance et maîtriser sa data.



→ PORTAIL CLIENT

Le Portail Client C10 est l'outil de commande rapide et simplifié, depuis lequel les clients peuvent passer commande en ligne, en accédant au catalogue produit de chaque adhérent.

Disponible sur ordinateur et smartphone, l'application mobile fonctionne même en mode déconnecté, pratique lorsque le client est dans sa cave : 19% des commandes sont ainsi passées entre 20h et 6h et 20% le week-end.

Fin 2025, 59 portails client sont en fonctionnement et permettent aux établissements de passer commande, d'accéder à leur cadencier et de consulter les promotions en cours.

En évolution permanente, de nouvelles fonctionnalités font leur apparition régulièrement, dans le but d'être toujours au plus près des demandes clients et de continuer à apporter un niveau de service inégalé.

Avec le « Portail Client », C10 digitalise sa relation client et simplifie la prise de commande.

LE PORTAIL CLIENT, C'EST CHAQUE SEMAINE :

3,5 millions €
de chiffres d'affaires

4 295
commandes passées

un panier moyen de
850 €



→ C10 ADS

Créée en 2025, C10 Ads est la régie retail media B2B qui connecte directement les marques aux patrons d'établissements du CHR. C10 Ads permet aux marques d'adresser plus de 10 000 établissements CHR, 230+ entrepôts du réseau C10 via leurs outils de commande digitaux, ainsi que 800 commerciaux terrains, au plus près des usages et de l'acte d'achat.

Après une phase pilote concluante et un déploiement opérationnel rapide, C10 Ads a démontré la pertinence d'une offre retail media B2B encore inédite sur le marché du CHR, avec des indicateurs de performance en surperformance. La régie adresse aujourd'hui 10 000 patrons d'établissements, au plus près de l'acte d'achat.

En 2026, C10 Ads poursuit son développement avec de nouveaux formats, un reporting enrichi et une ambition claire : faire du CHR un levier media à part entière pour les marques et créer de la valeur durable pour l'écosystème C10.

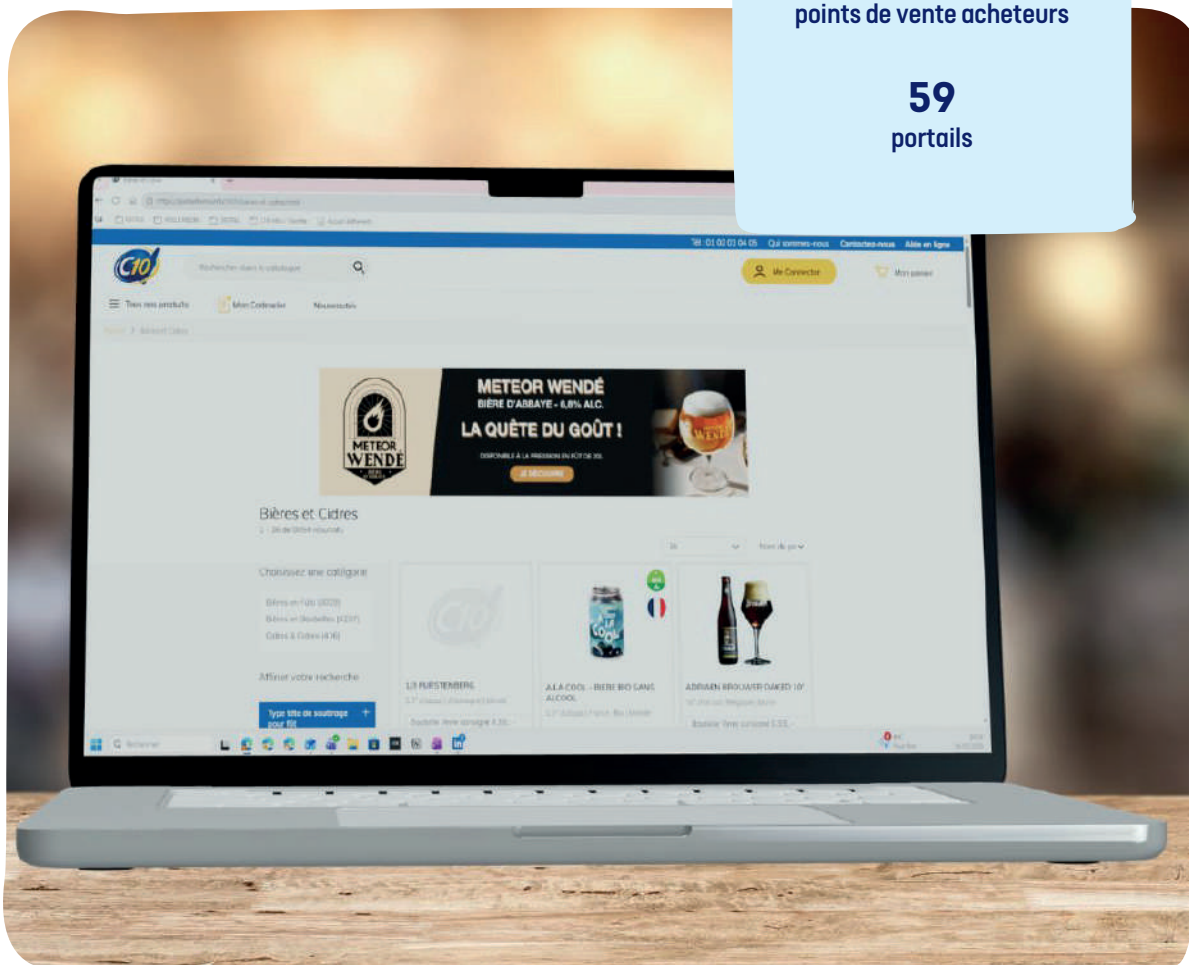


LES CHIFFRES CLÉS

100 000
pages vues / mois

10 000
points de vente acheteurs

59
portails



Enjeu n°2 : bâtir une offre durable et compétitive grâce aux marques propres C10

Pour répondre à la demande des consommateurs, le leader de la distribution de boissons travaille depuis toujours au développement de son portefeuille de marques. **Symboles de son indépendance, les marques propres C10 appartiennent au réseau et sont distribuées uniquement par ses adhérents.**



Cette offre contribue à apporter de la valeur à l'ensemble des acteurs du CHR et joue un rôle de différenciation par rapport aux marques nationales. C10 apporte une importance toute particulière à la sélection des partenaires avec lesquels elle crée les produits. Ces dernières années, 4 nouvelles marques ont été lancées ou relancées avec succès. Le réseau porte une attention toute particulière aux contenus et aux contenants de ses marques propres.

C10 est attentif à la qualité et la durabilité des matériaux d'emballage, et travaille à améliorer leur empreinte écologique dans le temps. En 2026, C10 lance Momento, sa nouvelle marque propre de sirops à destination des professionnels du CHR.

Cette nouvelle gamme illustre l'ambition du réseau de développer des marques propres modernes, qualitatives et responsables, avec des recettes repensées dans une démarche RSE : arômes naturels, sans conservateur ajouté, pur sucre de betterave, fabrication et embouteillage en France. À travers Momento, C10 renforce la compétitivité et la différenciation de son offre au service des acteurs du CHR.

Le réseau possède aujourd'hui **32 marques propres** sur différentes catégories de produits : jus de fruits, sirops, vins, spiritueux...

Enjeu n°3 : former, accompagner et fidéliser ses équipes avec l'Institut C10

L'Institut C10 accompagne les adhérents depuis 2008 en permettant, à travers son offre de formation de renforcer le professionnalisme des équipes, de développer le partage d'expérience entre adhérents et d'accompagner l'évolution des métiers.

L'Institut C10 dispense plus de 50 formations qui s'intègrent dans 11 parcours d'acquisition de compétences.

L'ensemble des formations sont animées avec une pédagogie fortement participative. Cas pratiques, mises en situation, manipulations et dégustations composent aujourd'hui nos formations.

L'Institut C10 forme en moyenne 1 200 stagiaires par an sur une offre essentiellement composée de formations dispensées en présentiel.

En 2026, l'Institut a pour ambition de renforcer son offre digitale en développant de nouveaux modules en e-learning, ainsi que son offre de webinaires sur des thématiques spécifiques.

L'INSTITUT
CATALOGUE DE FORMATION
2026



50
modules proposés
au sein de l'Institut C10

11
parcours d'acquisition
de compétences

1 220
stagiaires formés
chaque année



CONTACT PRESSE

Agence BPA
Caroline Stum - caroline@agence-bpa.com
02 99 36 24 07 - 06 95 66 98 52

C10, Fournisseur de toutes les boissons



www.C10.fr