

CHAMBRE DES REPRÉSENTANTS
DE BELGIQUE

23 avril 2013

PROPOSITION DE LOI**relative à la revente
de titres d'accès à des événements
culturels et sportifs****PROPOSITION DE LOI****portant diverses mesures
concernant la revente des titres
d'accès à certains événements****RAPPORT**FAIT AU NOM DE LA COMMISSION DE L'ÉCONOMIE,
DE LA POLITIQUE SCIENTIFIQUE, DE L'ÉDUCATION,
DES INSTITUTIONS SCIENTIFIQUES ET CULTURELLES
NATIONALES, DES CLASSES MOYENNES
ET DE L'AGRICULTURE

PAR

M. Peter DEDECKER**SOMMAIRE****Page**

Procédure.....	3
I. Exposés introductif des auteurs.....	3
II. Discussion générale.....	3
III. Discussion des articles et votes.....	15
IV. Annexe: Rapport des auditions.....	17

Documents précédents:**Doc 53 0656/ (2010/2011):**

001: Proposition de loi de M. Schiltz et consorts.

002 à 004: Amendements.

Voir aussi:

006: Texte adopté par la commission.

Doc 53 1109/ (2010/2011):

001: Proposition de loi de Mme Lalieux et consorts.

BELGISCHE KAMER VAN
VOLKSVERTEGENWOORDIGERS

23 april 2013

WETSVOORSTEL**betreffende de wederverkoop
van toegangsbewijzen tot culturele
en sportieve evenementen****WETSVOORSTEL****houdende diverse maatregelen
met betrekking tot de doorverkoop van
toegangstickets voor bepaalde evenementen****VERSLAG**NAMENS DE COMMISSIE VOOR HET BEDRIJFSLEVEN,
HET WETENSCHAPSBELEID, HET ONDERWIJS,
DE NATIONALE WETENSCHAPPELIJKE EN CULTURELE
INSTELLINGEN, DE MIDDENSTAND

EN DE LANDBOUW

UITGEBRACHT DOOR

DE HEER **Peter DEDECKER****INHOUD****Blz.**

Procedure.....	3
I. Inleidende uiteenzettingen door de auteurs.....	3
II. Algemene bespreking.....	3
III. Artikelsgewijze bespreking en stemmingen.....	15
IV. Bijlage: verslag van de hoorzittingen.....	17

Voorgaande documenten:**Doc 53 0656/ (2010/2011):**

001: Wetsvoorstel van de heer Schiltz c.s.

002 tot 004: Amendementen.

Zie ook:

006: Tekst aangenomen door de commissie.

Doc 53 1109/ (2010/2011):

001: Wetsvoorstel van mevrouw Lalieux c.s.

**Composition de la commission à la date de dépôt du rapport/
Samenstelling van de commissie op de datum van indiening van het verslag**
Président/Voorzitter: Liesbeth Van der Auwera

A. — Titulaires / Vaste leden:

N-VA	Cathy Coudyser, Peter Dedecker, Peter Luykx, Karel Uyttersprot
PS	Isabelle Emmery, Mohammed Jabour, Karine Lalieux, Laurence Meire
CD&V	Leen Dierick, Liesbeth Van der Auwera
MR	Katrin Jadin, Valérie Warzée-Caverenne
sp.a	Ann Vanheste
Ecolo-Groen	Kristof Calvo
Open Vld	Willem-Frederik Schiltz
VB	Peter Logghe
cdH	Joseph George

B. — Suppléants / Plaatsvervangers:

Zuhal Demir, Jan Van Esbroeck, Flor Van Noppen, Steven Vandeput, Bert Wollants
Colette Burgeon, Valérie Déom, Laurent Devin, Linda Musin
Jenne De Potter, Nathalie Muylle, Jef Van den Bergh
David Clarinval, Corinne De Permentier, Olivier Destrebecq
Caroline Gennez, Bruno Tuybens
Meyrem Almaci, Ronny Balcaen
Mathias De Clercq, Frank Wilrycx
Hagen Goyvaerts, Barbara Pas
Christophe Bastin, Marie-Martine Schyns

N-VA	:	Nieuw-Vlaamse Alliantie
PS	:	Parti Socialiste
MR	:	Mouvement Réformateur
CD&V	:	Christen-Democratisch en Vlaams
sp.a	:	socialistische partij anders
Ecolo-Groen	:	Ecologistes Confédérés pour l'organisation de luttes originales – Groen
Open Vld	:	Open Vlaamse liberalen en democraten
VB	:	Vlaams Belang
cdH	:	centre démocrate Humaniste
FDF	:	Fédéralistes Démocrates Francophones
LDD	:	Lijst Dedecker
MLD	:	Mouvement pour la Liberté et la Démocratie
INDEP-ONAFH	:	Indépendant-Onafhankelijk

Abréviations dans la numérotation des publications:

DOC 53 0000/000:	Document parlementaire de la 53 ^e législature, suivi du n° de base et du n° consécutif
QRVA:	Questions et Réponses écrites
CRIV:	Version Provisoire du Compte Rendu intégral (couverture verte)
CRABV:	Compte Rendu Analytique (couverture bleue)
CRIV:	Compte Rendu Intégral, avec, à gauche, le compte rendu intégral et, à droite, le compte rendu analytique traduit des interventions (avec les annexes) (PLEN: couverture blanche; COM: couverture saumon)
PLEN:	Séance plénière
COM:	Réunion de commission
MOT:	Motions déposées en conclusion d'interpellations (papier beige)

Afkortingen bij de nummering van de publicaties:

DOC 53 0000/000:	Parlementair document van de 53 ^e zittingsperiode + basisnummer en volgnummer
QRVA:	Schriftelijke Vragen en Antwoorden
CRIV:	Voorlopige versie van het Integraal Verslag (groene kaft)
CRABV:	Beknopt Verslag (blauwe kaft)
CRIV:	Integraal Verslag, met links het definitieve integraal verslag en rechts het vertaald beknopt verslag van de toespraken (met de bijlagen) (PLEN: witte kaft; COM: zalmkleurige kaft)
PLEN:	Plenum
COM:	Commissievergadering
MOT:	Moties tot besluit van interpellaties (beigekleurig papier)

Publications officielles éditées par la Chambre des représentants

Commandes:
Place de la Nation 2
1008 Bruxelles
Tél. : 02/ 549 81 60
Fax : 02/549 82 74
www.lachambre.be
e-mail : publications@lachambre.be

Officiële publicaties, uitgegeven door de Kamer van volksvertegenwoordigers

Bestellingen:
Natieplein 2
1008 Brussel
Tel. : 02/ 549 81 60
Fax : 02/549 82 74
www.dekamer.be
e-mail : publicaties@dekamer.be

MESDAMES, MESSIEURS,

Votre commission a examiné ces propositions de loi jointes au cours de ses réunions des 8 et 14 février, 8 mai 2012 et 16 avril 2013.

PROCÉDURE

La commission a décidé à l'unanimité d'organiser un certain nombre d'auditions sur les deux propositions de loi et de publier le rapport de ces auditions sous forme de document parlementaire (Règlement, article 28,3): voir l'annexe au présent rapport.

I. — EXPOSÉ INTRODUCTIF DES AUTEURS DES PROPOSITIONS DE LOI

M. Jef Van den Bergh (CD&V) et Mme Karine Lalieux (PS) renvoient au texte de leur proposition de loi respective.

II. — DISCUSSION GÉNÉRALE

M. Willem-Frederik Schiltz (Open-Vld) présente un amendement n° 6 (DOC 53 656/003), qui constitue un compromis et vise à remplacer les articles 2 à 11 de la proposition de loi initiale relative à la revente de titres d'accès à des événements culturels et sportifs (DOC 53 0656/001), de sorte que le texte gagne en concision et en clarté. Cet amendement vise essentiellement à opérer une distinction entre vente "occasionnelle" et vente "habituelle". Cette distinction trouve son origine dans l'article 1^{er} du Code du commerce. Un consommateur qui désire vendre un billet qu'il a en trop doit en avoir la possibilité, de manière à ce qu'il puisse récupérer sa mise. Pour empêcher que cette exception ne soit trop souvent invoquée, le bénéfice n'est pas autorisé sur ces transactions. L'idée est d'autoriser le consommateur à récupérer son argent, mais pas de développer un commerce lucratif.

La mesure proposée procède du constat selon lequel le marché secondaire pour la revente de billets de concert est manipulé et, par conséquent, ne fonctionne pas. C'est pourquoi il a été choisi de restreindre le choix, dans l'espoir que le gouvernement puisse ultérieurement, en concertation avec le secteur, voir comment l'organisation du marché primaire pourrait être modifiée, de manière à ce qu'à terme, les dispositions à l'examen deviennent même superflues.

Ce qui est neuf également, c'est la mission explicite confiée au ministre de l'Économie de procéder à une évaluation et de faire rapport au Parlement sur les effets

DAMES EN HEREN,

Uw commissie heeft deze samengevoegde wetsvoorstellen besproken tijdens haar vergaderingen van 8 en 14 februari, 8 mei 2012 en 16 april 2013.

PROCEDURE

De commissie heeft eenparig besloten een aantal hoorzittingen te organiseren over de twee wetsvoorstellen en het verslag van deze hoorzittingen op te nemen in een parlementair document (Rgt, art 28,3): zie de bijlage bij dit verslag.

I. — INLEIDENDE UITEENZETTINGEN DOOR DE AUTEURS VAN DE WETSVOORSTELLEN

De heer Jef Van den Bergh (CD&V) en mevrouw Karine Lalieux (PS) verwijzen naar de tekst van hun respectievelijk wetsvoorstel.

II. — ALGEMENE BESPREKING

De heer Willem-Frederik Schiltz (Open-Vld) dient een amendement n° 6 (DOC 53 656/003) in, dat een compromis is en ertoe strekt de artikelen 2 tot 11 van het oorspronkelijke wetsvoorstel betreffende de wederverkoop van toegangsbewijzen tot culturele en sportieve evenementen (DOC 53 0656/001) te vervangen, zodat de tekst aan bondigheid en duidelijkheid wint. De essentie bestaat eruit dat een onderscheid wordt gemaakt tussen "occasionele" en "gebruikelijke" verkoop. Het onderscheid vindt zijn oorsprong in artikel 1 van het Wetboek van Koophandel. Wie als consument zijn extra ticket wil verkopen, moet daartoe de kans krijgen zodat hij zijn uitgave kan recupereren. Om te beletten dat deze uitzonderingsbepaling te vaak wordt aangegrepen, is winst op deze handel niet geoorloofd. De bedoeling is de consument toe te staan zijn geld terug te krijgen, niet om een lucratieve handel op te zetten.

De voorgestelde maatregel vloeit voort uit de vaststelling dat de secundaire markt voor concerttickets gemanipuleerd wordt en bijgevolg niet werkt. Daarom wordt ervoor gekozen de keuze in te perken, in de hoop dat nadien de regering in overleg met de sector kan nagaan hoe de organisatie van de primaire markt kan worden aangepast, zodat op termijn de voorliggende bepalingen zelfs overbodig worden.

Nieuw is ook de expliciete opdracht aan de minister van Economie om een evaluatie te maken en na twee jaar aan het Parlement te rapporteren welk effect de wet

de la loi au bout de deux ans, de manière à l'adapter ou à l'abroger s'il y a lieu.

Le mécanisme de sanction se réfère largement au droit économique existant afin de tendre vers la simplicité et d'éviter de créer de nouvelles catégories.

L'amendement fait par ailleurs une distinction entre circuit "initial" et circuit "secondaire", de manière à dissiper tout malentendu.

Il convient toutefois de souligner que l'interdiction de faire du bénéfice signifie que toute personne consultant un intermédiaire ou une plate-forme ne peut faire de bénéfice sur la vente de son billet, mais qu'elle peut en revanche réclamer le paiement des frais encourus pour le faire parvenir à l'acquéreur (frais d'envoi, frais de manutention, etc.).

Il va sans dire que la proposition à l'examen relève également du droit de l'Union, en vertu duquel les intermédiaires ne peuvent jamais être tenus pour responsables d'infractions à la législation, sauf s'ils en sont explicitement informés. Le texte ne porte donc pas préjudice au droit européen.

Enfin, l'intervenant fait observer qu'il s'impose de mettre en concordance les versions française et néerlandaise de l'article 5, § 2, de l'amendement n° 6, qui tient du reste compte de nombreux desiderata de l'opposition. La revente occasionnelle est autorisée, comme l'indique à raison le texte français. Dans le texte néerlandais, il convient donc de remplacer le mot "*verboden*" par le mot "*toegestaan*".

*
* *

Mme Karine Lalieux (PS), cosignataire de l'amendement n° 6, se félicite de l'accord obtenu, qui doit empêcher la spéculation sur les tickets. On ne peut admettre qu'une personne achète trois, dix ou vingt cartes d'accès afin d'engranger des bénéfices au détriment d'amateurs qui ne sont pas parvenus à s'en procurer une, alors qu'ils souhaitent réellement assister à l'événement prévu.

L'amendement fixe des règles simples, afin d'autoriser la revente — certes occasionnelle —, de sorte que de nombreuses personnes puissent malgré tout assister à un concert ou à une manifestation sportive. C'est ainsi que certains sites internet proposent des tickets pour le match de football opposant la Belgique à la Serbie au prix de 1 000 euros. C'est inadmissible: ce qui importe, c'est de garantir l'accessibilité, non la spéculation.

zal hebben gesorteerd, teneinde de wet aan te passen dan wel op te heffen als daartoe aanleiding zou bestaan.

Het sanctiemechanisme verwijst uitvoerig naar het reeds bestaande economisch recht, om eenvoud na te streven en te vermijden dat nieuwe categorieën worden geschapen.

Het amendement maakt bovendien een onderscheid tussen het "oorspronkelijke" en het "secundaire circuit", zodat elk misverstand uit de weg wordt gegaan.

Toch moet worden opgemerkt, dat het verbod op winst niet betekent dat wie een tussenpersoon of platform consulteert geen winst mag maken op zijn ticket, maar wel dat hij de kosten mag doorrekenen die hij maakt om het ter beschikking te kunnen stellen (verzendkosten, afhandelingskosten, ...).

Uiteraard blijft het voorliggende voorstel ook onderworpen aan het Unierecht, volgens hetwelk de tussenpersonen nooit aansprakelijk mogen worden gesteld voor inbreuken op de wetgeving, tenzij ze expliciet hiervan op de hoogte zijn. De tekst doet dus geen afbreuk aan het Europese recht.

Tot slot wijst de spreker op de noodzaak om in amendement nr. 6, dat overigens rekening houdt met heel wat wensen van de oppositie, de Franse en de Nederlandse versie van artikel 5, § 2, op elkaar af te stemmen. De occasionele doorverkoop is toegestaan, zoals de Franse tekst terecht vermeldt. In het Nederlands dient het woord "*verboden*" dus te worden vervangen door het woord "*toegestaan*".

*
* *

Mevrouw Karine Lalieux (PS), medeondertekenaar van het amendement nr. 6, is tevreden over het bereikte akkoord, dat speculatieve handelingen op tickets moet verhinderen. Men kan niet aanvaarden dat iemand drie, tien of twintig toegangskaarten opkoopt om winst te boeken ten koste van liefhebbers, die er niet in geslaagd zijn eentje te bemachtigen terwijl ze echt de geplande gebeurtenis willen bijwonen.

Het amendement legt eenvoudige regels vast, om wederverkoop toe te staan — weliswaar occasionele —, zodat velen toch op een concert of sportmanifestatie aanwezig kunnen zijn. Zo bijvoorbeeld worden op sommige websites tickets aangeboden voor de voetbalwedstrijd tussen België en Servië tegen een prijs van 1 000 euro. Dit is onacceptabel: van belang is de toegankelijkheid garanderen, niet de speculatie.

Tous les acteurs du secteur ont été associés à l'élaboration de la proposition à l'examen et seront encore entendus à l'avenir. Aussi, une disposition invite-t-elle le Roi à permettre la concertation, de telle sorte que cela profite tant au secteur qu'aux consommateurs. La loi et son application seront soumises à une évaluation après un délai de deux ans. Le respect de la loi doit également être contrôlé, le SPF Économie y participant en effectuant des recherches sur le terrain et sur internet. Afin d'assurer le respect de la loi, l'amendement à l'examen prévoit des sanctions à l'instar des dispositions contenues en la matière dans la loi relative aux pratiques du marché et à la protection des consommateurs.

La méthode suivie témoigne d'une vision cohérente du législateur. L'amendement n'est pas totalement coercitif, étant donné qu'un amateur de musique ou de sport est toujours autorisé à revendre son ticket, en cas d'empêchement inopiné.

*
* *

M. Jef Van den Bergh (CD&V), cosignataire de l'amendement n° 6, indique que cela fait longtemps que cette problématique suscite quelque attention. On ne dispose pas de nombreux chiffres, la revente se pratiquant généralement dans une zone d'ombre. Lors du spectacle d'un groupe de rock comme U2 en 2005, 14 % des tickets auraient été vendus par le biais du marché secondaire.

Actuellement, des tickets pour le festival de danse en plein air *Tomorrowland* sont proposés au prix de 7 792 euros. Des cartes à un tarif supérieur sont également proposées pour le concert qui n'affiche pas encore complet du chanteur-compositeur Leonard Cohen, alors que des tickets meilleur marché sont encore disponibles dans le circuit ordinaire.

Il est clair que des sites internet spécialisés s'efforcent d'acquérir un maximum de tickets pour des événements prisés, afin de les proposer ensuite à la vente sur des sites internet apparemment fiables, qui semblent garantir aux consommateurs que les tickets donneront valablement accès à l'événement ou seront remboursés, en cas de refus d'accès.

Ces dernières années, les organisateurs mêmes ont déjà tenté de lutter contre ces pratiques, dès lors qu'il n'est pas agréable de voir d'autres personnes engranger des bénéfices commerciaux à la faveur d'une activité mise en place, non par celles-ci, mais par les organisateurs. Qui plus est, cela entraîne l'invalidation des titres d'accès, le consommateur étant doublement floué: il a payé trop cher un ticket qui en outre s'avère non valable.

Alle actoren uit de sector zijn betrokken geweest bij de totstandkoming van het voorliggende voorstel en in de toekomst zullen zij nog steeds worden gehoord. Vandaar de bepaling die de Koning uitnodigt om overleg mogelijk te maken, zodat zowel de sector als consumenten er wel bij varen. Na twee jaar wordt de wet en haar toepassing beoordeeld. De naleving van de wet moet ook worden gecontroleerd, waarbij de FOD Economie zal bijdragen door onderzoeken in het veld en op het internet. Om de wet afdwingbaar te maken, voorziet het voorliggende amendement in sancties naar het voorbeeld van de bepalingen ter zake in de wet betreffende marktpraktijken en consumentenbescherming.

Uit de gevolgde werkwijze blijkt een coherente visie van de wetgever. Het amendement is in zekere mate inschikkelijk, omdat wederverkoop voor een muziek- of sportliefhebber altijd wordt toegestaan, indien hij onverwachts verhinderd is.

*
* *

De heer Jef Van den Bergh (CD&V), medeondertekenaar van het amendement nr. 6, wijst erop dat reeds lange tijd een zekere aandacht uitgaat naar de problematiek. Uitgebreid cijfermateriaal is niet voorhanden, omdat de wederverkoop zich veelal afspeelt in een schemerzone. Naar aanleiding van het optreden van een rockband als "U2" in 2005, zou 14 % van de tickets via de secundaire markt zijn verkocht.

Thans worden tickets à 7 792 euro aangeboden voor het *outdoor danceevenement "Tomorrowland"*. Ook voor het nog niet-uitverkochte concert van *singer-songwriter* Leonard Cohen worden kaarten tegen hogere tarieven te koop gesteld, terwijl langs reguliere weg gewone, goedkopere tickets beschikbaar zijn.

Het is duidelijk dat gespecialiseerde websites er werk van maken om zoveel mogelijk tickets voor gegeerde evenementen op te kopen, om die vervolgens te koop aan te bieden op ogenschijnlijk betrouwbare websites, die consumenten lijken te waarborgen dat de tickets op valabele wijze toegang zullen verlenen, of terugbetaald zullen worden, indien geen toegang wordt verleend.

Tijdens de afgelopen jaren hebben organisatoren zelf al geprobeerd om tegen deze praktijken in te gaan, omdat het niet plezierig is wanneer anderen commerciële winsten maken voor een activiteit, die deze anderen niet zelf opzetten, maar de organisatoren. Bovendien geeft dit aanleiding tot het ongeldig verklaren van toegangsbewijzen, waardoor een consument tweemaal in het ootje wordt genomen: hij heeft teveel betaald voor een ticket dat bovendien ongeldig blijkt.

Les auteurs de l'amendement pensent au consommateur qui ne peut assister à un événement en raison de circonstances imprévues, car il peut revendre son ticket.

La proposition est une réponse à la pénurie artificielle de tickets créée pour certains événements.

*
* *

M. Kristof Calvo (Ecolo-Groen) demande comment on fera la distinction entre les reventes "habituelles" et "occasionnelles", car cela n'est pas clair dans l'amendement. Le texte à l'examen vise à lutter contre les prix abusifs, de sorte que l'on peut supposer que, si la vente n'a pas lieu à un prix abusif, la revente est par définition "occasionnelle".

Il n'est en effet pas raisonnable qu'une personne se mette à vendre structurellement des tickets au prix d'achat.

Selon l'intervenant, l'article 5, § 3, est suffisant et répond en soi à l'objectif initial, qui est d'interdire les bénéfices excessifs. Les §§ 1^{er} et 2 ne semblent pas offrir une grande plus-value. Pourquoi les a-t-on malgré tout repris dans l'amendement?

*
* *

M. Willem-Frederik Schiltz (Open-Vld) explique que le coût de la revente par le biais d'une plate-forme et les frais d'envoi peuvent être portés en compte, ce qui est un objectif délibéré. Il est difficile de prévoir un price cap, car un pourcentage de 10 pour cent représente considérablement moins sur un ticket de 10 euros que sur un ticket de 200 euros. Il est préférable de tenir compte des frais réels, et la différence entre un vendeur "professionnel" et un vendeur "occasionnel" peut s'expliquer par le fait qu'un vendeur occasionnel ne va pas faire payer des frais fictifs. Cela permet d'éviter les abus par rapport à la structure des coûts autorisée. D'ailleurs, la différence est claire, car il peut être renvoyé au Code de commerce. Cela correspond en fait à la différence entre un vendeur professionnel et une personne qui vend quelques tickets par an sans avoir pour objectif d'exercer une activité lucrative. La législation et la jurisprudence définissent largement cette distinction.

*
* *

De ondertekenaars van het amendement hebben aandacht voor de consument die wegens onvoorziene omstandigheden een gebeurtenis niet kan bijwonen, want hij mag zijn ticket doorverkopen.

Het voorstel is een gevolg van de kunstmatige ticketschaarste, die voor bepaalde evenementen wordt geschapen.

*
* *

De heer Kristof Calvo (Ecolo-Groen) vraagt hoe het onderscheid zal worden gemaakt tussen de "regelmatige" en de "occasionele" doorverkoop, wat in het amendement niet duidelijk is. De voorliggende tekst beoogt woeker tegen te gaan, zodat men van de veronderstelling kan uitgaan dat indien de doorverkoop zonder woekerprijzen geschiedt, de doorverkoop per definitie "occasioneel" is.

Het is immers niet redelijk, dat iemand structureel tickets gaat verkopen tegen de aankoop prijs.

Volgens het lid is artikel 5, § 3, voldoende en beantwoordt het *in se* aan de initiële doelstelling, namelijk woekerwinsten te verbieden. De §§ 1 en 2 lijken weinig meerwaarde te bieden. Wat is de reden om ze dan toch op te nemen in het amendement?

*
* *

De heer Willem-Frederik Schiltz (Open-Vld) licht toe dat de kosten van de doorverkoop via een platform alsook de verzendkosten opgenomen mogen worden, wat een bewuste doelstelling is. Een *price cap* ligt moeilijk, omdat 10 procent op een ticket van 10 euro aanzienlijk minder voorstelt dan 10 procent op een ticket van 200 euro. Wenselijker is het om rekening te houden met de reële kosten, en het onderscheid tussen "professionele" en "occasionele" verkoper kan worden verklaard door het feit dat een occasionele verkoper geen fictieve kosten gaat aanrekenen. Hiermee worden misbruiken van de toegelaten kostenstructuur vermeden. Overigens is het onderscheid wel duidelijk, omdat er aan het Wetboek van Koophandel kan worden gerefereerd. Eigenlijk komt het neer op een onderscheid tussen een professioneel verkoper en een individu, dat enkele tickets per jaar verkoopt zonder de bedoeling een lucratieve activiteit uit te oefenen. Wetgeving en rechtspraak bepalen ruimschoots het onderscheid.

*
* *

Mme Karine Lalieux (PS) ajoute qu'il importe d'autoriser expressément la revente occasionnelle dans la loi, en vue d'éviter tout malentendu en la matière. Jusqu'à présent, les tickets mentionnent en effet que la revente est interdite. Cela ne signifie pas pour autant qu'il n'y a pas de reventes, mais c'est une autre histoire. L'amendement vise à autoriser la revente dans certaines conditions.

*
* *

M. Kristof Calvo (Ecolo-Groen) demande une précision à M. Willem-Frederik Schiltz: où la différence est-elle définie exactement?

*
* *

M. Willem-Frederik Schiltz (Open-Vld) réitère son renvoi au Code de commerce. Il n'est pas nécessaire de définir, dans la proposition à l'examen, des notions déjà définies ailleurs. Si l'amendement ne contient pas de renvoi explicite, la discussion générale actuellement menée clarifie en tout cas les choses. Les auteurs de l'amendement utilisent des notions existantes. Si une question se posait malgré tout un jour quant à l'interprétation correcte des notions, le justiciable n'aura qu'à se référer au rapport de l'actuelle discussion: la notion de vente occasionnelle renvoie à des notions existantes, telles qu'elles découlent de l'application du Code de commerce, qui établit une distinction entre les particuliers et les commerçants.

*
* *

M. Kristof Calvo (Ecolo-Groen) fait remarquer que la terminologie n'est pas uniforme et que les développements de la proposition de loi relative à la revente de titres d'accès à des événements culturels et sportifs (DOC 53 0656/001) ne renvoient pas non plus à la législation existante. Par conséquent, la distinction reste relativement peu claire. La plus-value de l'article 5, §§ 1^{er} et 2, de l'amendement n° 6 (DOC 53, 656/003) n'est donc pas évidente. L'article 5, § 3, par contre, emporte son adhésion.

*
* *

M. Peter Dedecker (N-VA) soutient toute initiative visant à mettre un terme à des pratiques scandaleuses, comme des profits excessifs, au préjudice des amateurs

Mevrouw Karine Lalieux (PS) voegt eraan toe, dat het belangrijk is om occasionele doorverkoop uitdrukkelijk bij de wet toe te staan, zodat er ook geen misverstanden op dat vlak zouden ontstaan. Tot nu toe vermelden tickets immers dat doorverkoop verboden is. Dat betekent nog niet dat hierdoor ook geen doorverkoop optreedt, maar dat is een andere zaak. Het amendement is erop gericht doorverkoop onder welbepaalde voorwaarden toe te staan.

*
* *

De heer Kristof Calvo (Ecolo-Groen) verzoekt de heer Willem-Frederik Schiltz om precisering: waar wordt het onderscheid exact gedefinieerd?

*
* *

De heer Willem-Frederik Schiltz (Open-Vld) herhaalt zijn verwijzing naar het Wetboek van Koophandel. Het is niet nodig om in het ter bespreking voorliggende voorstel begrippen te omschrijven, die elders reeds werden bepaald. Indien het amendement geen expliciete verwijzing bevat, dan brengt de thans gevoerde algemene bespreking in ieder geval verduidelijking. De indieners van het amendement hanteren bestaande begrippen. Indien toch ooit een vraag rond de correcte interpretatie van de begrippen mocht rijzen, hoeft de rechtzoekende slechts naar het verslag van de huidige bespreking terug te grijpen: het begrip occasionele verkoop verwijst naar bestaande begrippen, zoals die uit de toepassing van het Wetboek van Koophandel voortvloeien, dat een onderscheid maakt tussen particulieren en kooplieden.

*
* *

De heer Kristof Calvo (Ecolo-Groen) merkt op dat de terminologie niet uniform is en dat de toelichting bij het wetsvoorstel betreffende de wederverkoop van toegangsbewijzen tot culturele en sportieve evenementen (DOC 53 0656/001) evenmin verwijst naar de bestaande wetgeving. Bijgevolg blijft het onderscheid relatief onduidelijk. De toegevoegde waarde van artikel 5, §§ 1 en 2, van het amendement nr. 6 (DOC 53, 656/003) is dus niet evident. Artikel 5, § 3, wordt daarentegen wel gesteund.

*
* *

De heer Peter Dedecker (N-VA) staat achter elk initiatief, dat aan schandelijke praktijken een einde wil stellen, zoals woekerwinsten ten nadele van muzikliefhebbers,

de musique, sans contribution à l'événement de la part des spéculateurs. Les auteurs de l'amendement sont animés de bonnes intentions, mais l'intervenant craint que la tentative soit contreproductive.

Ainsi que Mme Karine Lalieux l'indique à juste titre, la revente est interdite selon la législation actuelle. Tout le monde voit toutefois ce qu'il en est sur le terrain. Le membre déplore que l'amendement à l'examen, qui fusionne les deux propositions de loi (DOC 53 656 /001 et 1109/001), supprime des éléments positifs, comme l'idée d'une table ronde et la permissivité. L'intervenant se dit toutefois étonné que des représentants d'un parti libéral veuillent supprimer une partie du marché. Le résultat est donc déplorable et inexécutable, car bon nombre d'activités migreront vers le "marché noir", voire clandestin, où le consommateur ne bénéficie d'aucune protection. En réalité, le membre n'a encore jamais rencontré autant de dispositions d'interdiction dans un texte signé par un libéral. Cette attitude est très probablement dictée par le désir de rapprochement avec les socialistes. Il est en revanche favorable à l'article de l'amendement n°4, car il marque un progrès en matière de transparence. D'autre part, l'amendement comporte également des dispositions inacceptables, voire préoccupantes. Ainsi, l'article 5, § 1^{er}, de l'amendement équivaut à une interdiction de plate-forme, ce qui est particulièrement curieux. Instaurer un plafond de prix "dur" semble difficile. Un transfert des activités vers le marché noir ou clandestin est inévitable.

Par contre, le membre fait davantage confiance aux canaux officiels de revente des organisateurs. Grâce à la technologie numérique, ceux-ci peuvent être mis sur pied assez facilement. Il est dommage qu'aucune initiative n'ait été prise pour adapter d'abord le marché, au lieu de le supprimer. Le membre annonce le dépôt d'une série de sous-amendements.

L'amendement n° 8 (DOC 53 656/004) vise à supprimer l'article 5, § 1^{er}, de l'amendement n° 6 (DOC 53 0656/003), afin de lever l'interdiction de proposer des canaux de revente. Ce n'est pas le canal qui est en faute, mais celui qui propose le ticket.

L'amendement n° 10 (DOC 53 656/004) tend à supprimer l'article 5, § 3, de l'amendement n° 6 précité. Le degré accru de transparence instauré par l'article 4 marque un progrès suffisant. Un plafond de prix est problématique, car il pousse ces consommateurs vers le "marché noir".

L'amendement n° 11 (DOC 53 656/004) tend à supprimer l'article 5, § 5, de l'amendement n° 6.

zonder dat speculanten bijdragen tot het evenement. De auteurs van het amendement menen het goed, maar de spreker vreest dat de poging contraproductief is.

Zoals mevrouw Karine Lalieux terecht aangeeft, is de doorverkoop volgens de huidige wetgeving verboden. Iedereen ziet echter wat de praktijk is. Het lid betreurt dat het voorliggende amendement, dat een samensmelting is van twee wetsvoorstellen (DOC 53 656 /001 en 1109/001), positieve elementen schrapt, zoals het idee van een rondetafel en de permissiviteit. Wel is hij verwonderd dat vertegenwoordigers van een liberale partij een stuk markt willen afvoeren. Het resultaat is dan ook jammer en onuitvoerbaar, want veel activiteiten zullen verhuizen naar de "zwarte markt" en zelfs de *underground*, waar de consument geen bescherming geniet. Het lid heeft eigenlijk nooit eerder zoveel verbodsbepalingen aangetroffen in een door een liberaal ondertekende tekst. Allicht komt dat door de gezochte toenadering tot de socialisten. Artikel 4 van het amendement wordt daarentegen gunstig onthaald, want het betekent een stap vooruit op het vlak van transparantie. Anderzijds bevat het amendement ook onverteerbare en zelfs zorgwekkende bepalingen. Zo komt artikel 5, § 1, van het amendement neer op een platformverbod, wat bijzonder raar is. Het invoeren van een harde *price cap* ligt moeilijk. Een verplaatsing van de activiteiten naar de "zwarte markt" of de *underground* is onvermijdelijk.

Het lid heeft daarentegen meer vertrouwen in officiële doorverkoopkanalen van organisatoren. Met digitale technologie is het ook niet moeilijk om die tot stand te brengen. Het is jammer dat er geen initiatieven werden genomen om eerst de markt bij te sturen, in plaats van hem af te schaffen. Het lid kondigt de indiening van een reeks subamendementen aan.

Amendement nr. 8 (DOC 53 0656/004) beoogt de schrapping van artikel 5, § 1, van het amendement nr. 6 (DOC 53 0656/003), teneinde het verbod op het aanbieden van doorverkoopkanalen op te heffen. Niet het kanaal begaat een fout, maar de aanbieder van het ticket.

Amendement nr. 10 (DOC 53 0656/004) beoogt de schrapping van artikel 5, § 3, van voornoemd amendement nr. 6. De verhoogde graad van transparantie door artikel 4 is voldoende als stap vooruit. Een *price cap* is problematisch, omdat die consumenten naar de "zwarte markt" stuwt.

Amendement nr. 11 (DOC 53 0656/004) beoogt de schrapping van artikel 5, § 5, van het amendement nr. 6.

L'amendement n° 12 (DOC 53 656/004) tend à supprimer l'article 6 de l'amendement n° 6.

*
* *

M. Jef Van den Bergh (CD&V) se penche sur les considérations de l'intervenant précédent, lesquelles comportent une contradiction remarquable: d'une part, on dénonce le fait de se faire de l'argent sur le dos des fans et, d'autre part, on défend le maintien du marché secondaire.

Le plafond de prix a été longuement débattu pour garantir des frais raisonnables lors de la revente d'un ticket (comme les frais d'envoi). Les auteurs de l'amendement préfèrent suivre une autre voie, où il n'est plus question de surcoût en plus du prix original, mais où certains coûts peuvent être facturés. Ce système est nettement plus clair et sans doute aussi nettement plus juste: entre 10 % sur un ticket de 10 euros ou 10 % sur un ticket de 200 euros, la différence est considérable.

En ce qui concerne la remarque de l'intervenant précédent concernant la table ronde, il faut tout de même souligner que c'est un ministre libéral qui a organisé pour la première fois une table ronde, laquelle a débouché sur un *gentlemen's agreement* entre les pouvoirs publics, le SPF Économie et les organisateurs, ce que d'autres ministres ont répété et évalué par la suite. Actuellement, force est de constater que cette méthode ne donne pas satisfaction, ce que relèvent également les organisateurs. Ils reconnaissent que des accords bien intentionnés ne donnent pas le résultat escompté et réclament des dispositions légales contraignantes. L'amendement n° 6 à l'examen y répond.

*
* *

Mme Karine Lalieux (PS) se rallie à cette explication. Elle explique, en outre, qu'une concertation entre les acteurs s'imposait et que personne ne s'oppose aujourd'hui au texte qui en découle. En ce qui concerne le plafond de prix, il n'y a aucune raison que quelqu'un se fasse du bénéfice sur une carte d'accès qui a été achetée dans un seul but lucratif. Il est inacceptable que ce revendeur ait la possibilité de réaliser un bénéfice de 10, 20, 30 ou 40 % sur un ticket. Ce que propose l'amendement, en revanche, c'est d'autoriser la revente par une loi, — ce qui n'est pas possible jusqu'à présent —, lorsqu'après avoir acheté un billet, on se trouve finalement dans l'impossibilité d'assister au concert ou à l'événement sportif. Pour quelle raison permettrait-on à quelqu'un de gagner 50 euros en revendant un tic-

Amendement nr. 12 (DOC 53 0656/004) beoogt de schrapping van artikel 6 van het amendement nr. 6.

*
* *

De heer Jef Van den Bergh (CD&V) gaat in op de beschouwingen van de vorige spreker, die een merkwaardige tegenstelling inhouden, wanneer enerzijds het verdienen van geld over de rug van de fans wordt aangeklaagd, terwijl anderzijds het behoud van de secundaire markt wordt verdedigd.

Over een *price cap* om de redelijke kosten bij het doorverkopen van een ticket (zoals verzendkosten) tegemoet te treden werd lang gedebatteerd. De indieners van het amendement kiezen een andere weg te volgen, waarbij niet langer sprake is van een extra prijs bovenop de originele prijs, maar waarbij wel bepaalde kosten mogen worden aangerekend. Dit systeem is veel helderder en wellicht ook veel eerlijker: 10 procent op een ticket van 10 euro of 10 procent op een ticket van 200 euro maakt inderdaad een gigantisch verschil uit.

Wat de opmerking van de vorige spreker omtrent de rondetafel betreft, moet toch worden aangestipt dat het een liberaal minister was, die voor het eerst een rondetafel heeft georganiseerd, waaruit dan een *gentlemen's agreement* is voortgekomen tussen overheid, FOD Economie en de organisatoren, wat andere ministers nadien hebben herhaald en geëvalueerd. Tegenwoordig kan men alleen maar vaststellen dat deze werkwijze geen voldoening schenkt, wat ook de organisatoren signaleren. Zij beamen dat goedbedoelde afspraken niet tot het gewenste resultaat leiden en vragen om dwingende wettelijke bepalingen. Het voorliggende amendement nr. 6 biedt daarop een antwoord.

*
* *

Mevrouw Karine Lalieux (PS) schaart zich achter deze uitleg. Zij verklaart bovendien dat overleg tussen de actoren belangrijk was en niemand verzet zich nu tegen de tekst die daaruit voortvloeit. Wat de *price cap* betreft, is er geen enkele reden dat iemand winst zou maken op een toegangskaart, die alleen maar met winstoogmerk werd aangekocht. Het is niet acceptabel, dat hem de mogelijkheid wordt geboden om 10, 20, 30 of 40 % winst te maken op een ticket. Wat het amendement daarentegen wel voorstelt, is doorverkoop bij wet toe te staan — wat tot op heden niet mogelijk is —, wanneer men na aankoop uiteindelijk verhinderd is om een concert of sportevenement bij te wonen. Waarom zou iemand 50 euro moeten verdienen dank zij doorverkoop van een ticket, louter omdat een concert uitverkocht is? Iemand

ket, pour la simple raison que le concert est à guichets fermés? Normalement, on achète un ticket parce qu'on a envie de participer à un événement, et non pour des raisons lucratives. Si on est guidé par l'appât du gain, il n'est pas correct d'acheter des tickets, car l'amateur, lui, sera mis sur la touche. L'amendement va dans le même sens que les propos de M. Peter Dedecker; c'est pourquoi sa réaction est difficile à comprendre. Il ne dit mot de la raison pour laquelle il faut autoriser un plafond de prix, ni du pourcentage de la hausse. Le sous-amendement n° 10, qui tend à supprimer l'article 5, § 3, de l'amendement, ne sera pas adopté.

*
* *

M. Willem-Frederik Schiltz (Open-Vld) réplique à l'adresse de M. Peter Dedecker que, selon la doctrine d'un parti libéral, tout n'est pas forcément autorisé. Ainsi, le groupe auquel il appartient est-il favorable à une interdiction de l'abus de position dominante, des pratiques provoquant des distorsions du marché et des manipulations, tout comme il est partisan de l'interdiction du meurtre. Les interdictions ne sont donc pas contraires aux valeurs libérales.

M. Peter Dedecker peut certes plaider en faveur de canaux de revente officiels, mais c'est précisément là que le bât blesse. L'amendement à l'examen tend à épurer le marché dans la mesure du possible.

Une autre question qui tient à cœur à l'intervenant est l'interdiction de la revente des "tickets de promotion", qui donnent lieu à tout un trafic et qui sont parfois utilisés pour payer des gens, alors que ces tickets devraient uniquement donner accès à un événement culturel.

Si M. Peter Dedecker est vraiment soucieux d'assurer l'accès le plus correct possible à ces activités, il ne peut se livrer à des manœuvres partisans. L'amendement adopte une attitude mesurée vis-à-vis de l'ensemble des acteurs, pas seulement à l'égard d'une des parties.

*
* *

M. Peter Dedecker (N-VA) indique que le consommateur ne peut que tirer profit d'un marché secondaire régulé qui offre des garanties en matière de protection. Pousser le public vers la clandestinité n'est pas une solution. Certains fans sont prêts à tout, notamment à déboursier 1 000 euros pour acquérir un ticket d'une valeur de 100 euros, et aucune loi n'est en mesure de l'empêcher. Les signataires de l'amendement doivent

die een ticket koopt, doet dat normaal omdat hij zin heeft om een *event* mee te maken, niet om lucratieve redenen. Indien hij door winstbejag wordt gedreven, is het niet correct om tickets te kopen, omdat een liefhebber dan buitenspel wordt gezet. Het amendement gaat in de richting van hetgeen de heer Peter Dedecker zegt; daarom is zijn reactie moeilijk te begrijpen. Waarom een *price cap* moet worden toegestaan en met hoeveel procent blijkt helemaal niet uit zijn betoog. Het subamendement nr. 10, dat de schrapping beoogt van artikel 5, § 3, van het amendement, zal niet worden goedgekeurd.

*
* *

De heer Willem-Frederik Schiltz (Open-Vld) repliceert ter attentie van de heer Peter Dedecker dat volgens de doctrine van een liberale partij niet alles *per se* toegestaan is. Zo is de fractie waartoe hij behoort voorstander van een verbod op misbruik van machtspositie, marktverstorende praktijken en manipulaties, net zoals het achter een verbod op moord staat. Verbodsbepalingen zijn dus niet tegenstrijdig met liberale waarden.

De heer Peter Dedecker mag dan wel pleiten voor officiële doorverkoopkanalen, maar daar net wringt het schoentje. Het voorliggende amendement tracht de markt zoveel mogelijk uit te zuiveren.

Een andere kwestie, die de spreker na aan het hart ligt, is een verbod op het doorverkopen van "promotickets", waarrond een hele zwendel ontstaat en die soms worden gebruikt om mensen uit te betalen, terwijl deze tickets alleen maar toegang zouden mogen verschaffen tot een aangenaam cultureel evenement.

Als de heer Peter Dedecker werkelijk even bezorgd is om de toegang tot de activiteiten zo correct mogelijk te laten verlopen, kan hij er geen partijpolitiek spelletje van maken. Het amendement neemt een gematigde houding tegenover alle actoren, niet slechts ten aanzien van de betrokkenen.

*
* *

De heer Peter Dedecker (N-VA) stelt dat de consument alleen maar baat kan vinden bij een gereguleerde secundaire markt, die beschermingsgaranties biedt. De concertganger in de richting van de *underground* stuwen, is geen oplossing. Sommige fans gaan tot het uiterste en zijn bereid 1 000 euro te betalen voor een ticket van 100 en daartegen is geen enkele wet opgewassen. De ondertekenaars van het amendement

admettre la réalité; ce n'est pas parce que l'on ne veut pas voir de marché secondaire qu'il n'en existe pas un. En interdisant le marché secondaire, on va tout simplement faire glisser la demande vers une clandestinité, qui n'offrira pas la moindre protection. Le texte à l'examen ne combat pas les éléments qui perturbent le marché, il supprime le marché régulé au profit du marché clandestin.

*
* *

Mme Karine Lalieux (PS) reconnaît l'existence du marché noir. L'amendement à l'examen tente d'organiser le marché, ce que d'aucuns déplorent peut-être. Actuellement, la revente n'est pas possible, et la législation proposée vise à l'autoriser et à fournir au SPF Économie les instruments pour bien encadrer la vente de tickets. L'amendement à l'examen ne crée pas de "marché noir", puisque celui-ci existe déjà. Il importe de pouvoir lutter contre ce marché. Pour le reste, la membre dénonce le manque d'objections objectives.

*
* *

M. Willem-Frederik Schiltz (Open Vld) demande si M. Peter Dedecker est dès lors favorable à la légalisation des drogues. L'interdiction de l'usage de stupéfiants pousse en effet tout autant le consommateur dans la clandestinité. La vente régulée de drogues par le pharmacien offre-t-elle davantage de garanties?

L'intervenant estime que son collègue part d'une hypothèse erronée, à savoir celle d'un marché secondaire qui fonctionne. L'essence du problème réside toutefois précisément dans l'absence d'un marché secondaire qui fonctionne. Les manipulations dépassent de plusieurs fois le petit bout de marché secondaire qui fonctionne bien. Plutôt que de vouloir aplanir une montagne avec une cuillère à café, il serait préférable de tout faire exploser en une fois et de jeter les fondements d'une organisation qui ressemble plus à un marché libre. Si le consommateur veut acheter un ticket, il doit veiller à le faire à temps sur le marché primaire. Il a du reste tout intérêt à pouvoir revendre, s'il doit annuler.

*
* *

M. Jef Van den Bergh (CD&V) s'étonne de ce que M. Peter Dedecker plaide en faveur de la régulation d'un marché secondaire, alors qu'il est opposé aux profits excessifs.

moeten de werkelijkheid erkennen; het is niet omdat men geen secundaire markt wil zien, dat hij daarom niet bestaat. Door het verbieden van de secundaire markt zal de vraag gewoon verschuiven naar een *underground*, waar helemaal geen bescherming wordt geboden. De ter bespreking voorliggende tekst bestrijdt niet de marktversturende elementen, maar schaft de gereguleerde markt af, ten voordele van de *undergroundmarkt*.

*
* *

Mevrouw Karine Lalieux (PS) erkent het bestaan van de "zwarte markt". Het voorliggende amendement probeert de markt te organiseren, wat sommigen misschien betreuren. Thans is doorverkoop niet mogelijk, en de voorgestelde wetgeving wil doorverkoop mogelijk maken en de FOD Economie instrumenten reiken om de ticketverkoop in goede banen te leiden. Dit amendement nr. 6 brengt geen "zwarte markt" tot stand, want die bestaat reeds. Zaak is om er tegen te kunnen optreden. Voor het overige klaagt het lid het gebrek aan objectieve tegenwerpingen aan.

*
* *

De heer Willem-Frederik Schiltz (Open-Vld) vraagt of de heer Peter Dedecker dan ook voor de legalisatie van drugs is. Het verbod op druggebruik duwt immers de consument evenzeer "*underground*". Biedt de gereguleerde verkoop van drugs bij de apotheker meer garanties?

De spreker is van oordeel dat zijn collega van een verkeerde veronderstelling uitgaat, namelijk die van een functionerende secundaire markt. De essentie van het probleem is echter dat er net geen werkende secundaire markt is. De manipulaties overtreffen ettelijke malen het kleine stukje secundaire markt dat goed werkt. Beter dan een berg uit de weg te ruimen met een lepel, is het beter de hele hoop in een keer op te blazen, en nieuwe fundamenten te leggen voor een organisatie die meer naar een vrije markt aardt. Wil de consument een ticket kopen, dan moet hij ervoor zorgen dat hij er op de primaire markt tijdig bij is. Deze is er overigens bij gebaat dat hij kan doorverkopen, indien hij moet afzeggen.

*
* *

Het verwondert *de heer Jef Van den Bergh (CD&V)* dat de heer Peter Dedecker pleit voor het reguleren van een secundaire markt, terwijl hij gekant is tegen woekerwinsten.

Admet-il dès lors l'achat de grandes quantités de titres d'accès, qui seront ensuite revendus à un prix "raisonnable"?

*
* *

M. Peter Dedecker (N-VA) répond que le texte à l'examen comporte également des éléments positifs, qui amélioreront effectivement le fonctionnement du marché. Il ne s'insurge que contre les excès.

La loi peut, par exemple, imposer un nombre maximum de tickets que peut acheter une personne, de manière à éviter les excès.

Il présente un *amendement n° 7* (DOC 53 0656/004), qui tend à reporter de six mois — à des fins dissuasives — l'entrée en vigueur de la loi, dans la foulée de l'idée de la table ronde, de manière à laisser au secteur le temps de mettre en place un mécanisme praticable.

Il souligne par ailleurs qu'un *price cap* est contraire au droit européen, comme l'a confirmé le spécialiste Mathias Storme. Le membre propose à la commission de solliciter l'avis du Conseil d'État.

*
* *

M. Willem-Frederik Schiltz (Open-Vld) souligne qu'il a autrefois mené la même réflexion. Si l'intervenant poursuit son raisonnement à l'égard du nombre maximal, il aboutira à la distinction entre vendeur "professionnel" et "particulier".

*
* *

Mme Karine Lalieux (PS) sait d'expérience que l'effet dissuasif présumé est illusoire, comme cela s'est autrefois avéré dans le secteur des assurances. La loi a été contestée devant la Cour constitutionnelle, dans l'unique but d'en retarder l'entrée en vigueur. Le texte à l'examen constitue une proposition de compromis équilibrée. L'intervenante a en outre le sentiment que le secteur n'y est pas hostile non plus.

Elle met l'accent sur le fait que l'amendement à l'examen ne règle pas la vente, mais la revente de titres d'accès. Les organisateurs sont toujours libres d'agir comme bon leur semble. Les spécialistes auxquels fait référence M. Peter Dedecker doivent relire attentivement

Aanvaardt hij dan de aankoop van grote hoeveelheden toegangsbewijzen, die nadien tegen een "redelijke" prijs worden doorverkocht?

*
* *

De heer Peter Dedecker (N-VA) antwoordt dat de ter bespreking voorliggende tekst ook positieve elementen bevat, die de marktwerking effectief zullen verbeteren. Hij verzet zich alleen tegen de excessen.

De wet kan bijvoorbeeld een grens bepalen van het maximaal toegestane aantal tickets per persoon. Op deze wijze worden excessen weggewerkt.

Hij dient een *amendement nr. 7* (DOC 53 0656/004) in, dat erop gericht is de inwerkingtreding van de wet — als stok achter de deur — met zes maanden uit te stellen, aansluitend op het idee van de rondetafel, zodat de sector de tijd krijgt om een tot een haalbaar mechanisme te komen.

Daarnaast voert hij aan dat een *price cap* strijdig is met het Europees recht, wat ook door een specialist als de heer Mathias Storme wordt bevestigd. Het lid stelt de commissie voor dat zij de Raad van State om advies verzoekt.

*
* *

De heer Willem-Frederik Schiltz (Open-Vld) wijst erop dat hij eerder dezelfde denkoefening heeft benaastigd. Indien de vorige spreker nu zijn redenering ten aanzien van het maximumaantal voortzet, komt hij uit op het onderscheid tussen "professionele" en "particuliere" verkoper.

*
* *

Mevrouw Karine Lalieux (PS) weet uit ervaring dat een stok achter de deur geen effect heeft, wat vroeger in de verzekeringsector al is uitgeprobeerd. De wet werd voor het Grondwettelijk Hof aangevochten, alleen maar om de inwerkingtreding uit te stellen. De voorliggende tekst is een evenwichtig compromisvoorstel. Bovendien schijnt het de spreekster toe, dat de sector er ook niet tegen gekant is.

Ze legt de nadruk op het feit dat het ter behandeling voorliggende amendement niet de verkoop van toegangsbewijzen regelt, maar de *doorverkoop*. De organisatoren zijn nog altijd vrij om naar goedgevoelen te handelen. De specialisten naar wie de heer Peter

les dispositions et un recours devant la Cour de justice de l'Union européenne reste toujours possible. Il importe néanmoins de noter que le débat concerne la revente, et non la vente.

*
* *

M. Willem-Frederik Schiltz (Open-Vld) constate avec étonnement l'évolution du point de vue de M. Peter Dedecker, qui semblait au départ favorable à un *price cap*, mais s'est empressé de retourner sa veste dès que des arguments ont été soulevés à l'encontre de ce principe.

La Belgique n'est toutefois pas le premier pays à s'intéresser à la question, ce qui nous permet de faire l'économie d'une partie des travaux d'étude dans ce domaine. Les arguments développés par l'intervenant précédent ont été réfutés de manière convaincante dans le cadre des travaux parlementaires néerlandais.¹ L'intervenant renvoie à la discussion des articles pertinents des traités européens et de la directive services, ainsi qu'à la jurisprudence invoquée à cette occasion, dont il ressort que les États membres ont le droit d'imposer des conditions limitatives et que l'amendement n° 6 proposé résiste à l'analyse.

Cet amendement concernant la revente et non la vente, il n'est pas question de restriction de commercialisation. L'intervenant n'éprouve guère d'inquiétude quant aux chances de survie de la loi. Il n'est donc pas souhaitable de requérir l'avis du Conseil d'État. L'amendement est proportionné à l'objectif poursuivi. Le marché primaire est maintenu et le consommateur jouit d'une sécurité juridique importante.

*
* *

M. Peter Dedecker (N-VA) précise que si la problématique a été examinée par le Parlement néerlandais, elle n'a toutefois pas donné lieu à l'adoption d'un texte de loi, ce qui signifie que les instances européennes ne sont pas non plus en mesure de se prononcer en la matière.

¹ Voir la proposition de loi déposée en la matière par Mmes Gerkens et Van Vroonhoven-Kok et examinée par la Deuxième Chambre néerlandaise: *Voorstel van wet houdende wijziging van Boek 7 van het Burgerlijk Wetboek en de Wet handhaving consumentenbescherming in verband met de invoering van voorschriften betreffende de doorverkoop van toegangskaarten voor een publieke gebeurtenis op het terrein van sport of cultuur (doorverkoop toegangskaarten) (Tweede Kamer, vergaderjaar 2009–2010, 31 461, n°s 1 à 28)*. (Cette note de bas de page a été ajoutée après le vote en commission.)

Dedecker verwijst, moeten de bepalingen maar eens aandachtig nalezen en beroep staat altijd open voor het Hof van Justitie van de Europese Unie. Belangrijk is toch om in te zien dat het debat wordt gevoerd over de doorverkoop, en niet over de verkoop.

*
* *

De heer Willem-Frederik Schiltz (Open-Vld) verbaast zich erover hoe het standpunt van de heer Peter Dedecker evolueert. Aanvankelijk scheen hij voor een *price cap*, en nu argumenten ertegenin worden gebracht, hangt hij de huik naar de wind.

België is echter niet het eerste land, dat zich over deze materie buigt, wat het voordeel oplevert dat het studiewerk niet volledig moet worden overgedaan. De argumenten van de vorige spreker werden in het kader van de Nederlandse parlementaire werkzaamheden afdoende weerlegd.¹ Hij verwijst naar de bespreking van de toepasselijke artikelen in de Europese verdragen en de dienstenrichtlijn, en de rechtspraak die toen werd aangehaald. Daaruit mag men concluderen dat nationale lidstaten beperkende voorwaarden mogen opleggen, en het voorgestelde amendement nr. 6 doorstaat de analyse.

Het amendement heeft betrekking op de doorverkoop, niet op de verkoop. Er is dus geen handelsbeperking. Het lid maakt zich weinig zorgen over de overlevingskansen van de wet. Het advies van de Raad van State is daarom niet gewenst. De bepalingen in het amendement zijn proportioneel ten aanzien van het nagestreefde doel. De primaire markt wordt behouden en de consument geniet grote rechtszekerheid.

*
* *

De heer Peter Dedecker (N-VA) zegt dat de problematiek dan wel voor het Nederlandse parlement werd behandeld, maar niet tot de goedkeuring van een wettekst heeft geleid, waardoor de Europese instanties ook niet in de gelegenheid zijn om zich erover uit te spreken.

¹ Zie Voorstel van wet van de leden Gerkens en Van Vroonhoven-Kok houdende wijziging van Boek 7 van het Burgerlijk Wetboek en de Wet handhaving consumentenbescherming in verband met de invoering van voorschriften betreffende de doorverkoop van toegangskaarten voor een publieke gebeurtenis op het terrein van sport of cultuur (doorverkoop toegangskaarten) dat in de Nederlandse Tweede Kamer werd behandeld. (Tweede Kamer, vergaderjaar 2009–2010, 31 461, nrs. 1 tot en met 28). (Deze voetnoot werd toegevoegd na de stemming in de commissie.)

*
* *

M. Ronny Balcaen (Ecolo-Groen) estime que les propositions vont dans le bon sens à la lumière de ce qui a été indiqué au cours des auditions. En ce qui concerne la revente, les propos de M. Willem-Frederik Schiltz concernant la distinction entre vendeur “occasionnel” et “habituel” restent toutefois plutôt vagues.

L'article 5, § 3, de la proposition de loi initiale (DOC 53 0656/001, p. 11) prévoit que: “*La revente de titres d'accès, sous quelque forme que ce soit, est également interdite avant le début de la vente par le vendeur initial.*”

Dans l'amendement, la revente est évoquée dans les §§ 4 et 5 de l'article 5, mais la référence au vendeur initial a disparu. L'article 2, 4°, de l'amendement n° 6 (DOC 53 0656/003, p. 2) définit la revente comme: “*toute vente et toute offre en vente d'un titre d'accès qui n'émane pas du vendeur initial*”.

La logique fait par conséquent défaut. La revente est-elle dès lors interdite par le vendeur?

*
* *

Mme Karine Lalieux (PS) explique que le vendeur initial n'est pas concerné lorsqu'il s'agit de revente. Le vendeur vend un titre d'accès, il ne le revend pas. On trouve sur l'internet un certain nombre de sites, notamment néerlandais, qui proposent des tickets en revente, avant même que ceux-ci soient disponibles. Les règles citées par l'intervenant précédent ont trait à ces situations. L'article 5, § 4, de l'amendement n° 6 (DOC 53 0656/003) ne porte pas sur la vente, mais sur la revente. Il va de soi que toute personne, en dehors du vendeur initial, qui propose des titres d'accès à vendre sur l'internet tombe sous le champ d'application de la loi.

*
* *

M. Jef Van den Bergh (CD&V) attire l'attention des membres sur une correction dans le texte néerlandais. Dans l'article 5, § 4, le mot “*oorspronkelijke*” doit être inséré entre le mot “*de*” et le mot “*verkoop*”, de manière à ce que les versions française et néerlandaise concordent. Dans le texte français, il est en effet question de “vente initiale”.

*
* *

De heer Ronny Balcaen (Ecolo-Groen) meent dat de voorstellen de goede kant opgaan in het licht van hetgeen tijdens de hoorzittingen werd aangegeven. Wel blijft inzake doorverkoop de verklaring van de heer Willem-Frederik Schiltz inzake het onderscheid tussen “occasionele” en “gebruikelijke” verkoper veeleer vaag.

Artikel 5, § 3, van het oorspronkelijke wetsvoorstel (DOC 53 0656/001, p. 11) bepaalt: “*De doorverkoop van toegangsbewijzen, onder welke vorm ook, is verboden voor de start van de verkoop door de oorspronkelijke verkoper.*”

In het amendement komt de doorverkoop aan bod in §§ 4 en 5 van artikel 5, maar de verwijzing naar de oorspronkelijke verkoper is verdwenen. Doorverkoop wordt in artikel 2, 4°, van amendement nr. 6 (DOC 53 0656/003, p. 2) gedefinieerd als: “*elke verkoop en elk aanbod tot verkoop van een toegangsbewijs, die niet uitgaat van de oorspronkelijke verkoper*”.

Het ontbreekt bijgevolg aan logica. Is doorverkoop dan ook verboden door de verkoper?

*
* *

Mevrouw Karine Lalieux (PS) expliciteert dat de oorspronkelijke verkoper uit het plaatje blijft, wanneer het over doorverkoop gaat. De verkoper verkoopt een toegangsbewijs, hij verkoopt het niet door. Men treft op het internet een aantal websites aan, ondermeer Nederlandse, die tickets aanbieden en ze doorverkoopen, nog voor de tickets verschijnen. De door de vorige spreker aangehaalde regels hebben op die toestanden betrekking. Artikel 5, § 4, van amendement nr. 6 (DOC 53 0656/003) gaat niet over verkoop, maar doorverkoop. Het spreekt voor zich dat elke persoon, die niet de oorspronkelijke verkoper is, toegangsbewijzen te koop aanbiedt op internet, onder de toepassing van de wet valt.

*
* *

De heer Jef Van den Bergh (CD&V) brengt een tekstcorrectie onder de aandacht van de leden. In artikel 5, § 4, dient het woord “oorspronkelijke” te worden ingevoegd tussen het woord “de” en “verkoop”, zodat de Franse en de Nederlandse versie van de wet overeenstemmen. De Franse tekst spreekt immers over “la vente initiale”.

III. — DISCUSSION DES ARTICLES ET VOTES

Mme Liesbeth Van der Auwera, présidente, déduit de la discussion qui précède que l'*amendement n° 6* (DOC 0656/003) remplace les deux propositions de loi jointes et qu'il servira de texte de base pour la suite, à savoir la discussion des articles et les votes. Les articles 2 à 11 de cet amendement n° 6 remplacent les articles 2 à 11 de la proposition de loi relative à la revente de titres d'accès à des événements culturels et sportifs (DOC 53 0656/001). De ce fait, les amendements n°s 1 à 5 de M. Peter Dedecker deviennent sans objet.

*
* *

La commission se rallie à la proposition de la présidente.

*
* *

M. Peter Dedecker annonce le retrait de l'*amendement n° 9* (DOC 53 0656/004), présenté mais non commenté, étant donné que cet amendement avait été rédigé sur la base d'une traduction erronée du texte original.

Article 1^{er}

Cet article ne donne lieu à aucune observation.

L'article 1^{er} est adopté à l'unanimité.

Art. 2 (*nouveau*)

Cet article ne donne lieu à aucune observation

L'article 2 est adopté à l'unanimité.

Art. 3 (*nouveau*)

Cet article ne donne lieu à aucune observation.

L'article 3 est adopté à l'unanimité.

III. — ARTIKELSGEWIJZE BESPREKING EN STEMMINGEN

Mevrouw Liesbeth Van der Auwera, voorzitter, leidt uit de voorgaande bespreking af, dat het *amendement nr. 6* (DOC 0656/003) de twee samengevoegde wetsvoorstellen vervangt en als basistekst zal dienen voor de verdere behandeling tijdens de artikelsgewijze bespreking en voor de stemmingen. De artikelen 2 tot 11 van dit amendement nr. 6 vervangen de artikelen 2 tot 11 van het wetsvoorstel betreffende de wederverkoop van toegangsbewijzen tot culturele en sportieve evenementen (DOC 53 0656/001). Hierdoor vervallen de amendementen nrs. 1 tot en met 5 van de heer Peter Dedecker.

*
* *

De commissie stemt in met het voorstel van de voorzitter.

*
* *

De heer Peter Dedecker kondigt de intrekking aan van het ingediende, maar niet toegelichte *amendement nr. 9* (DOC 53 0656/004), aangezien het amendement werd opgesteld op basis van een foutieve vertaling in de oorspronkelijke tekst.

Artikel 1

Dit artikel geeft geen aanleiding tot opmerkingen.

Artikel 1 wordt eenparig aangenomen.

Art. 2 (*nieuw*)

Dit artikel geeft geen aanleiding tot opmerkingen.

Artikel 2 wordt eenparig aangenomen.

Art. 3 (*nieuw*)

Dit artikel geeft geen aanleiding tot opmerkingen.

Artikel 3 wordt eenparig aangenomen.

Art. 4 (nouveau)

Cet article ne donne lieu à aucune observation.

L'article 4 est adopté à l'unanimité.

Art. 5 (nouveau)

Le sous-amendement n° 8 est rejeté par 11 voix contre 4.

Le sous-amendement n° 10 est rejeté par 11 voix contre 3 et une abstention.

Le sous-amendement n° 11 est rejeté par 11 voix contre 4.

Le sous-amendement n° 12 est rejeté par 11 voix contre 3 et une abstention.

L'article 5 est adopté par 11 voix contre 3 et une abstention.

Art. 6 (nouveau)

Cet article ne donne lieu à aucune observation.

L'article 6 est adopté par 11 voix contre 3 et une abstention.

Art. 7 – 13 (nouveaux)

Ces articles ne donnent lieu à aucune observation.

Ils sont adoptés par 14 voix et une abstention.

Artikel 14 (nouveau)

Le sous-amendement n° 7 est rejeté par 11 voix contre 4.

L'article 14 est adopté par 11 voix contre 3 et une abstention.

L'ensemble de la proposition de loi n° 656, tel qu'il a été modifié et y compris les corrections techniques apportées à l'article 5 et quelques corrections d'ordre légistique et linguistique, est ensuite, par dérogation à l'article 82,1, du Règlement de la Chambre, adopté par

Art. 4 (nieuw)

Dit artikel geeft geen aanleiding tot opmerkingen.

Artikel 4 wordt eenparig aangenomen.

Art. 5 (nieuw)

Subamendement nr. 8 wordt verworpen met 11 stemmen tegen 4.

Subamendement nr. 10 wordt verworpen met 11 stemmen tegen 3 en één onthouding.

Subamendement nr. 11 wordt verworpen met 11 stemmen tegen 4.

Subamendement nr. 12 wordt verworpen met 11 stemmen tegen 3 en één onthouding.

Artikel 5 wordt aangenomen met 11 stemmen tegen 3 en één onthouding.

Art. 6 (nieuw)

Dit artikel geeft geen aanleiding tot opmerkingen.

Artikel 5 wordt aangenomen met 11 stemmen tegen 3 en één onthouding.

Art. 7 – 13 (nieuw)

Deze artikelen geven geen aanleiding tot opmerkingen.

Ze worden aangenomen met 14 stemmen en één onthouding.

Art. 14 (nieuw)

Subamendement nr. 7 wordt verworpen met 11 tegen 4 stemmen.

Artikel 14 wordt aangenomen met 11 stemmen tegen 3 en één onthouding.

Het gehele wetsvoorstel 656, aldus gewijzigd en met inbegrip van technische verbeteringen in artikel 5, en enkele wetgevingstechnische en taalkundige correcties, wordt vervolgens, in afwijking van art. 82,1, van het Kamerreglement, aangenomen met 11 stemmen tegen

11 voix contre 3 et une abstention. Par conséquent la proposition de loi jointe n° 1109/001 devient sans objet.

Le rapporteur,

Peter
DEDECKER

La présidente,

Liesbeth
VAN DER AUWERA

Liste des dispositions qui nécessitent des mesures d'exécution (art. 78, 2, alinéa 4, du Règlement de la Chambre):

— sur la base de l'article 105 de la Constitution: ;

— sur la base de l'article 108 de la Constitution: art. 7, 8, 10, 12.

IV. — ANNEXE: RAPPORT DES AUDITIONS

1. Exposés des orateurs

M. Ignace de Breuck, directeur financier de l'Ancienne Belgique, formule une série d'observations et de réflexions relatives aux propositions de loi déposées.

1. Revente

Les développements des deux propositions témoignent de la nécessité et de l'intention de réglementer le marché secondaire des titres d'accès ou de lutter contre la vente spéculative de tickets. Il s'avère cependant que les deux textes de loi proposés mettent essentiellement l'accent sur l'organisateur et le prix du ticket. Or, c'est au niveau de la revente qu'il faut surtout agir. En outre, tant le consommateur que l'organisateur sont demandeurs d'une réglementation de la revente.

2. Vente physique

La vente physique de tickets (*hard tickets*) accroît le risque de revente en raison de l'absence de données personnelles (les nom, adresse, e-mail, numéro de téléphone,...) de l'acheteur. La vente physique a dès lors la préférence des personnes ou organisations malhonnêtes. Ce mode de vente doit être limité ou contrôlé autant que possible, sans pour autant interdire l'accès à l'achat à certains groupes cibles.

3 en één onthouding. Bijgevolg vervalt het toegevoegde wetsvoorstel nr. 1109/001.

De rapporteur,

Peter
DEDECKER

De voorzitter,

Liesbeth
VAN DER AUWERA

Lijst van bepalingen die uitvoeringsmaatregelen vergen (artikel 78, 2, vierde lid, van het Reglement van de Kamer):

— op grond van artikel 105 van de Grondwet: ;

— op grond van artikel 108 van de Grondwet: art. 7, 8, 10, 12.

IV.— BIJLAGE: VERSLAG VAN DE HOORZITTINGEN

1. Uiteenzetting van de sprekers

De heer Ignace de Breuck, financieel directeur van de Ancienne Belgique formuleert een aantal opmerkingen en bedenkingen bij de ingediende wetsvoorstellen.

1. Wederverkoop / doorverkoop

Op basis van de toelichting van beide voorstellen wordt de noodzaak en de intentie aangetoond om de secundaire markt van de toegangstickets te reglementeren of de speculatieve verkoop van tickets te bestrijden. Vanuit beide voorgestelde wetteksten blijkt de nadruk echter voornamelijk te liggen op de organisator en de ticketprijs. De wederverkoop en doorverkoop dienen centraal te staan. Aansluitend dat de consument én de organisator vragende partij zijn om de wederverkoop of doorverkoop te reglementeren.

2. Fysieke verkoop

De fysieke verkoop van tickets (*hard tickets*) geeft aanleiding tot een verhoogd risico op doorverkoop wegens het ontbreken van persoonsgegevens (naam, adres, e-mail, telefoonnummer,...) van de koper. Fysieke verkoop geniet zodoende de voorkeur bij malafide personen of organisaties. Deze verkoopswijze dient zoveel mogelijk te worden beperkt of gecontroleerd, zonder hierdoor bepaalde doelgroepen de toegang tot aankoop te ontfemen.

3. Canaux de vente

En élargissant les canaux de vente et les points de vente, on augmente les coûts de gestion des contingents, de la distribution et des assurances, ce qui influencera indirectement le prix du billet ou les frais complémentaires.

Parallèlement, cet élargissement accroît le risque de revente malhonnête en raison de la complexité en ce qui concerne la prévention et le contrôle. Les canaux de vente et les points de vente doivent donc être fiables et sûrs et ceux qui les gèrent doivent disposer des connaissances et des compétences requises.

4. Vente au comptoir

En cas de vente au comptoir et de vente à la caisse du soir, la plupart des paiements se font en espèces. Cette méthode de paiement est privilégiée par les personnes ou les organisations malhonnêtes en raison de l'absence de données bancaires, ce qui en fait une méthode de blanchiment idéale.

Les organisateurs encouragent le consommateur à éviter de payer en espèces.

5. Un prix *all-in*

Lorsqu'un contrat est négocié entre les organisateurs et les artistes, le *manager* ou l'agent, on tient toujours compte du prix du billet (prévente et caisse du soir) sans les frais de vente supplémentaires (frais de réservation, administration, mode de paiement, port, envoi, mobilité, etc.). La rémunération est fixée sur la base du prix du billet et se compose généralement d'un cachet fixe minimum et d'un cachet variable (pourcentage des bénéfices une fois le seuil de rentabilité atteint).

L'augmentation du prix définitif du billet en raison de l'intégration des frais inévitables, prévisibles et non variables entraînera directement une augmentation exponentielle du prix définitif du billet pour les raisons suivantes:

- les droits d'auteur sont calculés sur la base du prix définitif du billet, donc dans ce cas également sur les frais inévitables, prévisibles et non variables;
- la taxe communale est calculée sur la base du prix définitif du billet, donc dans ce cas également sur les frais inévitables, prévisibles et non variables;
- le cachet minimum fixé contractuellement est également calculé sur la base du prix définitif du billet, donc dans ce cas également sur les frais inévitables,

3. Verkoopkanalen

De verruiming van de verkoopkanalen en uitbreiding van de verkooppunten brengt een verhoging mee van de kosten voor beheer van contingenten, distributie, verzekeringen,... en zal indirect invloed hebben op de ticketprijs of de aanvullende kosten.

Daarnaast betekent de verruiming van de verkoopkanalen en uitbreiding van de verkooppunten een verhoging van het risico tot malafide doorverkoop wegens de complexiteit inzake preventie en controle. Verkoopkanalen en verkooppunten dienen zodoende betrouwbaar en veilig te zijn en de beheerders ervan dienen te beschikken over de nodige kennis en competentie.

4. Balieverkoop

Bij balieverkoop en avondkassaverkoop wordt meestal contant betaald. Aan deze betalingsmethode wordt de voorkeur gegeven door malafide personen of organisaties wegens het ontbreken van bancaire gegevens en dit blijkt een ideale manier van witwassen.

Organisatoren sporen de consument aan om cash-betalingen te vermijden.

5. *All-in* prijs

Bij contractonderhandeling tussen organisatoren en artiesten, management, of agent, wordt steeds rekening gehouden met de ticketprijs (voorverkoop en avondkassa), zonder de bijkomende verkoopskosten (kosten voor reservatie, administratie, betalingswijze, port, verzending, mobiliteit,...). Op basis van de ticketprijs wordt de vergoeding bepaald, meestal bestaande uit een minimum vaste uitkoopsom en een variabele uitkoopsom (percentage van de winst na *break-even*).

De verhoging van de definitieve ticketprijs door de opname van de onvermijdbare, voorzienbare en niet-variabele kosten zullen rechtstreeks aanleiding geven tot een exponentiële verhoging van de definitieve ticketprijs omwille van volgende redenen:

- de auteursrechten worden berekend op basis van de definitieve ticketprijs, dus in dit geval ook op de onvermijdbare, voorzienbare en niet-variabele kosten;
- de stadsbelasting wordt berekend op basis van de definitieve ticketprijs, dus in dit geval ook op de onvermijdbare, voorzienbare en niet-variabele kosten;
- de contractueel vastgelegde minimale uitkoopsom wordt tevens berekend op basis van de definitieve ticketprijs, dus in dit geval ook op de onvermijdbare,

prévisibles et non variables, ce qui accroît le risque d'entrepriser pour l'organisateur.

La volonté d'aboutir à un prix tout compris vise à clarifier le calcul de la limite des 10 %. Pour l'orateur, une piste qui ne poserait pas de problème dans cette optique serait de remplacer comme base de calcul "le prix définitif du billet" par le prix du billet majoré des frais supplémentaires tels qu'ils sont mentionnés distinctement sur le billet.

6. Services variables supplémentaires

Les suppléments de prix facultatifs ou variables doivent être clairs et transparents.

L'orateur propose, en cas de revente, d'également imposer cette mesure aux tiers. L'offre de billets — combinée à des services supplémentaires tels que logement, vol, transport, dîner,... — donne également lieu à des abus.

7. Intervention de l'organisateur

En dépit d'une large gamme de possibilités de contrôle et de sanction octroyées aux instances compétentes, aucune possibilité d'intervention n'est prévue pour les organisateurs.

Sur la base de la compétence de l'organisateur, du suivi au jour le jour de la vente des billets et du contrôle des canaux de vente, l'organisateur demeure le principal et, généralement, le premier constatateur de pratiques malhonnêtes. En cas de constatation de tels faits, il convient d'intervenir immédiatement. La possibilité d'annulation directe d'un ticket par l'organisateur favoriserait la lutte contre la vente spéculative.

8. Caisse d'échange

L'offre d'une caisse d'échange des tickets au prix conforme du ticket est un outil efficace dans la lutte contre la vente spéculative, à condition que la demande de tickets existe au moment de l'échange.

L'offre d'une caisse d'échange des tickets au prix conforme du ticket, sans qu'il y ait une demande du marché au moment de l'échange et avec la garantie du rachat par l'organisateur, entraînera une augmentation de la vente spéculative, dès lors que le revendeur malhonnête a la garantie que son coût d'acquisition sera remboursé par l'organisateur.

voorzienbare en niet-variabele kosten, waardoor het bedrijfsrisico voor de organisator verhoogt.

Het streven naar een all-in prijs heeft als doel de berekening van de grens van 10 % duidelijk te maken. Het lijkt de spreker zodoende geen probleem om als berekeningsbasis de "definitieve ticketprijs" te vervangen door de ticketprijs vermeerderd met de bijkomende kosten zoals afzonderlijk vermeld op het ticket.

6. Bijkomende variabele diensten

Facultatieve of variabele prijstoeslagen moeten duidelijk en transparant zijn.

De spreker stelt voor om, in geval van doorverkoop, deze maatregel tevens te verplichten voor derden. Het aanbieden van tickets — in combinatie met bijkomende diensten zoals overnachting, vlucht, transport, diner,... — geven tevens aanleiding tot misbruik.

7. Interventie door de organisator

Ondanks een uitgebreid gamma aan mogelijkheden ter controle en sanctionering toegewezen aan de bevoegde instanties, worden in geen interventiemogelijkheden voor de organisatoren voorzien.

Op basis van de competentie van de organisator, de dagdagelijkse opvolging van de ticketverkoop en de controle op de verkoopkanalen blijft de organisator de voornaamste en meestal eerste vaststeller van malafide praktijken. Bij vaststelling dient onmiddellijk te worden ingegrepen. De mogelijkheid tot directe annulatie van een ticket door de organisator zou de bestrijding van de speculatieve verkoop vooruithelpen.

8. Ruilkassa

Het aanbieden van een ruilkassa voor tickets aan de conforme ticketprijs werkt efficiënt ter bestrijding van de speculatieve verkoop, op voorwaarde dat de vraag naar tickets op het ruilmoment bestaat.

Het aanbieden van een ruilkassa voor tickets aan de conforme ticketprijs, zonder bestaande marktvraag op het ruilmoment én met garantie van terugkoop door de organisator, zal aanleiding geven tot een toename van de speculatieve verkoop, gezien de malafide doorverkooper de garantie heeft dat zijn aankoopkost terugbetaald wordt door de organisator.

9. Faisabilité des sanctions

L'expérience passée fait craindre que la vente spéculative par des personnes physiques ne sera pas sanctionnée en raison du petit nombre de tickets en cause. L'orateur propose d'établir une procédure de notification pour les organisateurs, afin de pouvoir donner aux instances compétentes les informations et le soutien nécessaires et de pouvoir poursuivre et sanctionner tous les vendeurs spéculatifs.

10. Sites internet spéculatifs étrangers

La vente spéculative réalisée par des entreprises se déroule essentiellement par le truchement de sites internet étrangers. Ces sites internet ne se limitent pas aux pays voisins, ils ont de plus en plus souvent un caractère international. L'orateur insiste sur la nécessité d'élaborer et d'arrêter des mesures et des sanctions spécifiques.

11. Canaux de vente agréés

En vue de protéger et d'informer le consommateur, il semble opportun de mentionner les canaux de vente agréés de tickets de concert sur le site internet des organisateurs. Cette mesure aurait au moins le mérite d'informer préventivement le consommateur.

*
* *

M. Alasdair McGowan, head of Public Affairs chez eBay Ltd, explique qu'eBay est le plus grand magasin en ligne du monde et qu'il est actif sur 40 marchés, dont la Belgique. La société eBay ne vend pas de billets elle-même, mais elle met à la disposition des vendeurs et des acheteurs une plate-forme sur laquelle ils peuvent négocier de tels articles par un système d'enchères ou de prix fixes. M. McGowan est également propriétaire de StubHub — la plus grande bourse mondiale d'échange de billets entre fans, qui est actuellement disponible aux États-Unis et au Royaume-Uni — et de Marktplaats.nl, un site de petites annonces pour les consommateurs néerlandais et belges. L'orateur a donc acquis une grande expérience en matière d'influence de la législation sur la revente de billets.

eBay comprend l'objectif du législateur, qui est de favoriser l'accès aux événements sportifs et culturels en Belgique. Mais son expérience de la législation adoptée par d'autres pays pour contrôler la revente de billets lui a appris non seulement que la fixation de prix maximaux n'était pas souhaitable en tant que mesure de politique, mais qu'une telle mesure était en outre impossible à faire respecter dans la pratique. Ce genre de politique génère des effets indésirables qui, en fin

9. Haalbaarheid van de sancties

Op basis van de aanpak in het verleden valt te vrezen dat de speculatieve verkoop door natuurlijke personen niet gesanctioneerd zal worden wegens het kleine aantal tickets. De spreker stelt voor om een meldingsprocedure voor organisatoren uit te werken, teneinde de bevoegde instanties de nodige informatie en ondersteuning te kunnen bieden en alle speculatieve verkopers te kunnen vervolgen en sanctioneren.

10. Buitenlandse speculatieve websites

De speculatieve verkoop door bedrijven verloopt voornamelijk via buitenlandse websites. Deze websites beperken zich niet tot de omliggende landen maar hebben steeds vaker een internationaal karakter. De spreker dringt erop aan om specifieke sancties en maatregelen te ontwikkelen en te bepalen.

11. Erkende verkoopskanalen

Ter bescherming en informatie van de consument lijkt het raadzaam de erkende verkoopskanalen van concerttickets te vermelden op de website van de organisatoren. Deze maatregel zou alvast de consument preventief inlichten.

*
* *

De heer Alasdair McGowan, head of Public Affairs van eBay Ltd, verklaart dat eBay de grootste online marktplaats ter wereld is. Hij opereert in 40 markten, inclusief België. eBay verkoopt zelf geen tickets, maar verschaft een platform waarop verkopers en kopers zulke zaken kunnen verhandelen door middel van veiling of met een vaste prijs. Hij is ook eigenaar van StubHub — de grootste marktplaats ter wereld voor ticketverkoop door fans aan fans, die nu beschikbaar is in de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk — en Marktplaats.nl dat een platform biedt voor advertenties voor Nederlandse en Belgische consumenten. Als zodanig heeft hij aanzienlijke ervaring met de invloed van wetgeving op ticketdoorverkoop.

eBay heeft begrip voor de doelstelling van de wetgever, namelijk het bevorderen van de toegang tot sportieve en culturele evenementen in België. Maar de ervaring met wetgeving over de wederverkoop van toegangsbewijzen in andere rechtsgebieden heeft hen geleerd dat een prijsplafond niet alleen qua beleid ongewenst is, maar ook in de praktijk niet valt te handhaven. Het leidt tot onbedoelde gevolgen, die uiteindelijk de consument schaden en in een slechtere positie brengen. Het

de compte, nuisent au consommateur et le mettent dans une position plus défavorable. La mise en place de plafonds génère non pas une baisse des prix, mais un déplacement de la revente de billets vers la rue ou d'autres lieux sur internet. En concentrant la vente entre les mains d'un nombre relativement restreint de vendeurs de rue agréés, l'instauration de plafonds engendre précisément des hausses de prix.

L'orateur exprime son inquiétude à l'égard du fait que les propositions de loi à l'examen contiennent des dispositions contraires à la législation européenne, et qu'elles créeront des précédents qui nuiront de façon significative au commerce électronique en Belgique et en Europe.

Du point de vue de la politique à mener, les utilisateurs d'eBay doivent avoir le droit de revendre les billets excédentaires — tout comme ils revendent d'autres objets dont ils n'ont plus besoin —, notamment parce que les organisateurs d'événements ne remboursent généralement pas ces billets, sauf en cas d'annulation. Un point positif est que le droit fondamental de revendre des billets a été inclus dans les propositions de loi.

Les prix sur le marché secondaire doivent être déterminés par l'offre et la demande, et une régulation des prix sur un marché concurrent peut entraîner un retour en arrière qui, dans de nombreux cas, se fera au détriment du consommateur.

L'un des principaux problèmes liés à la limitation des prix à la valeur nominale plus 10 % (où à la valeur nominale plus les frais de port, comme le prévoit la proposition de loi portant diverses mesures concernant la revente des titres d'accès à certains événements (DOC 53 1109/001)) est que, souvent, les fans doivent payer des frais supplémentaires, non seulement sur le marché primaire, mais également en cas de revente. À partir du moment où l'on inclut dans le prix les frais de port, de réservation, de carte de crédit et de gestion, ces différents frais peuvent facilement ajouter 50 % à la valeur nominale, voire plus dans certains cas. De plus, l'instauration de plafonds empêchera les fans de récupérer les frais de revente qu'ils auront payés (par exemple, les frais d'envoi du billet au nouvel acheteur ou les frais d'insertion d'une annonce sur un site spécial de revente de billets). Par conséquent, la proposition de loi à l'examen fera perdre de l'argent aux fans qui ont des billets en trop dans le cas où il n'y a pas de remboursement garanti par les organisateurs d'événements. Il est donc déraisonnable que des personnes qui revendraient des billets à un prix dépassant un certain plafond puissent écoper d'une peine de prison allant jusqu'à 3 mois ou d'amendes allant jusqu'à 1 000 euros (cf. article 9 de la proposition de loi précitée).

instellen van prijsplafonds leidt niet tot prijsbeperking maar verschuift de wederverkoop van tickets naar de straat of andere plaatsen op internet. Door de aanvoer te concentreren in handen van een relatief klein aantal daartoe aangewezen straatverkopers leidt het instellen van prijsplafonds juist tot hogere prijzen.

De spreker drukt zijn bezorgdheid uit over het feit dat de wetsvoorstellen die in behandeling zijn bepalingen bevatten die strijdig zijn met Europese wetgeving, en precedenten zal scheppen die e-commerce in België en verder in Europa behoorlijk zullen ondermijnen.

Vanuit beleidsmatig oogpunt dienen volgens eBay fans het recht te hebben om overtollige tickets door te verkopen, net zoals ze andere zaken doorverkopen die ze niet langer nodig hebben, met name omdat organisatoren van evenementen vaak geen geld teruggeven voor overtollige tickets, behalve in geval van annulering. Positief is dat het basisrecht om tickets door te verkopen werd opgenomen in de wetsvoorstellen.

Prijzen op de secundaire markt moeten wel bepaald worden door vraag en aanbod en prijsregulatie in een concurrerende markt kan een stap terug betekenen, die in veel gevallen ten koste zal gaan van de consument.

Een van de grootste problemen met betrekking tot het beperken van prijzen tot de nominale waarde plus 10 % (of tot de nominale waarde plus verzendkosten, zoals in het wetsvoorstel houdende diverse maatregelen met betrekking tot de doorverkoop van toegangstickets voor bepaalde evenementen (DOC 53 1109/001)) is dat fans vaak extra kosten moeten betalen, niet alleen op de primaire markt maar ook wederverkoopkosten. Zodra verzendkosten, reserveringskosten, creditcardkosten en administratiekosten deel gaan uitmaken van de prijzen, kan dit gemakkelijk 50 % toevoegen aan de nominale waarde, of soms zelfs meer. Verder kunnen door prijsplafonds fans doorverkoopkosten die ze betaald hebben (bijvoorbeeld verzendkosten voor verzending van het ticket naar de nieuwe koper of kosten voor het vermelden van een ticket op een speciale website voor doorverkoop van tickets) niet meer terugverdienen. Derhalve kunnen fans geld verliezen door het voorliggende wetsvoorstel indien ze overtollige tickets hebben, met name indien er geen gegarandeerde terugbetaling door organisatoren van evenementen is. Het is daarom onredelijk dat personen die tickets doorverkopen boven een bepaald prijsplafond een gevangenisstraf tot 3 maanden of boetes tot 1 000 euro kunnen krijgen (cf. artikel 9 van het aangehaalde wetsvoorstel).

De plus, des études scientifiques portant sur des législations comparables aux États-Unis ont montré que des restrictions sur le marché secondaire entraînaient en réalité des hausses de prix sur le marché noir, dès lors que la diffusion se trouve concentrée entre les mains d'un nombre assez réduit de vendeurs de rue². La vente en rue est d'ailleurs encore plus désavantageuse pour le consommateur, dès lors qu'il ne bénéficie pas de la protection qu'offrent des systèmes comme eBay, Seatwave, Viagogo, StubHub ou GetMeln. De plus, il n'y a alors plus aucune transparence des prix sur le marché secondaire.

Les plafonnements de prix sont également faciles à contourner — par exemple, en vendant des tickets en les combinant à d'autres articles. Et l'existence d'un lucratif marché de l'hôtellerie d'affaires (dont les organisateurs d'événement et les organismes sportifs tirent une grande partie de leurs revenus) ne permet pas d'empêcher ces pratiques.

En outre, d'autres moyens permettent d'atteindre les objectifs de la proposition de loi à l'examen, consistant notamment à favoriser l'accès aux événements sportifs et culturels, sans recourir aux plafonnements des prix — par exemple, en améliorant le processus d'attribution des tickets sur le marché primaire.

Par exemple, les autorités anglaises (après étude exhaustive de la question) ont décidé de ne pas emprunter la voie de la législation mais de stimuler l'autorégulation. De même, la grande majorité des États américains ont libéralisé la revente de tickets.

L'orateur demande au Parlement belge de rejeter de la même manière la législation relative aux plafonnements des prix dans ce secteur. Toute nouvelle législation doit se concentrer sur la protection des consommateurs, de lutter contre la vente en rue, d'améliorer la transparence et de protéger les supporters contre les vendeurs sans scrupules qui vendent des tickets qui ne sont pas en leur possession.

Une telle législation pourrait être complétée par un code autorégulateur en matière de bonnes pratiques, qui

² Par exemple: Dan Elfenbein, "La législation contre la revente de billets fait-elle une différence en ligne? Preuves basées sur les ventes par internet de billets pour la NFL", septembre 2004, University of California, Berkeley; "Un autre regard sur la législation contre la revente de billets: théorie et preuve". *University of Texas*, juin 2006; Stephen K. Happel et Marianne M. Jennings, "L'ineptie de la législation contre la revente de billets", Arizona State University, 1996; James Atkinson, "Aspects économiques de la revente de billets", University of Notre Dame, mai 2004.

Verder blijkt uit wetenschappelijk onderzoek van vergelijkbare wetgeving in de VS dat beperkingen op de secundaire markt in feite leiden tot hogere prijzen op de zwarte markt doordat de aanvoer wordt beperkt tot een relatief klein aantal straathandelaren². Straatverkoop is nog nadeliger voor de consument, omdat de consument dan geen bescherming geniet zoals die wel geboden wordt op eBay, Seatwave, Viagogo, StubHub of GetMeln. Verder is er dan ook geen prijstransparantie meer in de secundaire markt.

Prijsplafonds kunnen ook gemakkelijk omzeild worden door bijvoorbeeld tickets te verkopen in combinatie met andere zaken. En dit kan niet worden voorkomen, want er bestaat een lucratieve markt voor bedrijfshoreca (waaruit organisatoren van evenementen en sportorganisaties een groot deel van hun inkomen halen).

Verder zijn er andere manieren om de doelstellingen te bereiken van het ter bespreking voorliggende wetsvoorstel, namelijk het bevorderen van de toegang tot sportevenementen en culturele evenementen, zonder prijsplafonds te hoeven instellen — door bijvoorbeeld het proces van toewijzing van tickets op de primaire markt te verbeteren.

De Engelse overheid heeft bijvoorbeeld besloten (na gedegen onderzoek van deze kwestie) om dit niet via wetgeving te regelen maar om zelfregulering te stimuleren. De grote meerderheid van de staten in de VS hebben doorverkoop van tickets ook geliberaliseerd.

De spreker verzoekt het Belgische Parlement daarom wetgeving over prijsplafonds in dit kader ook af te wijzen. Nieuwe wetgeving dient zich te richten op bescherming van consumenten, straatverkoop tegen te gaan, transparantie te verbeteren en fans te beschermen tegen gewetenloze ticketverkopers die tickets verkopen die ze niet in hun bezit hebben.

Zodanige wetgeving zou kunnen worden aangevuld met zelfregulerende "*best practices*", die dan worden

² Bijvoorbeeld: Dan Elfenbein, "Maakt wetgeving tegen doorverkoop van tickets een verschil online? Bewijs gebaseerd op internetverkoop van NFL Tickets", september 2004, University of California, Berkeley; "Een andere visie op wetgeving tegen doorverkoop van tickets: theorie en bewijs", *University of Texas*, juni 2006; Stephen K. Happel en Marianne M. Jennings, "De dwaasheid van wetgeving tegen doorverkoop van tickets", Arizona State University, 1996; James Atkinson, "De economische aspecten van doorverkoop van tickets", University of Notre Dame, mei 2004.

seraient définies par les principales parties intéressées lors d'un processus de tour de table. La proposition de loi précitée prévoit un tel forum. Cependant, il est regrettable que la proposition de loi cherche à établir le résultat d'un processus de table ronde avant même que celui-ci ait commencé³. Les parties concernées ne sont pas encouragées à participer à des négociations dont les résultats sont fixés à l'avance.

eBay n'a pas non plus de problème avec le concept de mécanismes "officiels" de revente, à condition que ceux-ci ne soient pas les seuls mécanismes de revente mis à disposition. Mais l'entreprise est fermement opposée à des dispositions qui excluent d'autres marchés non officiels ou non autorisés, car elle pense que cette approche serait anticoncurrentielle et qu'elle conduirait finalement à des prix de revente supérieurs pour le consommateur. La proposition de loi comporte des pénalités pour des marchés non autorisés. En outre, la lecture des articles 5 et 6 de la proposition de loi ne fait pas clairement apparaître quelles seraient les instances qui décideraient en dernier ressort quels seraient les organismes qui seraient autorisés ou non. L'article 5, par exemple, suggère que les critères et les moyens pour autoriser et certifier les sites web seraient déterminés par le ministre de l'Économie. Mais l'article 6 implique que les sites web seraient pénalisés pour vendre des billets sans "l'autorisation expresse et préalable" de l'organisateur de l'événement. L'entreprise s'oppose fermement à cette autorisation de l'organisateur d'événement, parce qu'elle permet aux organisateurs d'événement de tirer un surplus de revenus économiques des revendeurs autorisés et que ce surplus se répercuterait ensuite sur les consommateurs sous la forme de prix supérieurs. En outre, les organisateurs d'événements verticalement intégrés dans des sociétés de billetterie ne pourraient autoriser que leurs propres services de revente, augmentant ainsi leur prééminence sur le marché et prélevant des prix supérieurs.

Même dans les pays où la revente de certains billets est assujettie au droit pénal — par ex. au Royaume-Uni, où la vente interdite de billets de football est une infraction pénale —, le contrôle effectif est limité, étant donné que les instances responsables du respect du droit ont d'autres priorités. De ce fait, il est inévitable que le commerce des billets descende simplement dans la rue où le respect du droit est nécessairement plus faible, et où la protection du consommateur est absente.

bepaald door de belangrijkste betrokken partijen in een rondetafelproces. Het reeds aangehaalde wetsvoorstel heeft ruimte gecreeërd voor een zodanig forum. Het is echter verkeerd dat het wetsvoorstel de resultaten van een rondetafelproces al probeert vast te leggen, vooraleer het proces zelfs maar begonnen is³. Er is geen enkele prikkel voor partijen om deel te nemen aan de onderhandelingen, indien de resultaten hiervan al vastliggen.

eBay heeft ook geen enkel probleem met het concept van "officiële" doorverkoopmechanismen, op voorwaarde dat dit niet de enige mogelijke doorverkoopmechanismen zijn. Het bedrijf is wel sterk gekant tegen bepalingen die andere niet-officiële of niet-geautoriseerde marktplaatsen uitsluiten, want dit is concurrentiebeperkend en zal uiteindelijk leiden tot hogere doorverkooprijzen voor de consument. Het wetsvoorstel voorziet in boetes voor niet-geautoriseerde marktplaatsen. Artikel 5 en 6 van het wetsvoorstel zijn verder onduidelijk over wie er uiteindelijk zal beslissen welke wel en welke niet geautoriseerd zijn. Artikel 5 stelt bijvoorbeeld dat de criteria en middelen om websites toe te staan en te certificeren door de minister van Economische Zaken zouden worden vastgesteld. Maar op grond van artikel 6 zouden boetes worden opgelegd aan websites die tickets verkopen zonder de "uitdrukkelijke voorafgaande toestemming" van de organisator van het evenement. Het bedrijf is sterk gekant tegen verplichte toestemming van de evenementenorganisator, want dit geeft organisatoren van evenementen de kans om economische rente te verkrijgen van geautoriseerde doorverkopers, hetgeen uiteindelijk zal leiden tot hogere prijzen voor de consument. Verder zouden organisatoren van evenementen, die verticaal geïntegreerd zijn met ticketing-bedrijven, hun toestemming kunnen voorbehouden aan hun eigen doorverkoopdiensten en hierdoor zouden zij de markt nog meer kunnen domineren en hogere prijzen kunnen vragen.

Zelfs in staten waar doorverkoop van bepaalde tickets strafbaar is gesteld — bijvoorbeeld in het Verenigd Koninkrijk, waar de ongeoorloofde verkoop van voetbaltickets een strafbaar feit is — is effectieve controle beperkt, aangezien instanties die verantwoordelijk zijn voor de handhaving van het recht andere prioriteiten hebben. Het kan niet voorkomen worden dat de handel in tickets dan verschuift naar de straat, waar de handhaving minder streng is en waar de consument niet beschermd wordt.

³ Par exemple, l'article 3 énonce un certain nombre d'exigences très détaillées pour le marché primaire, tandis que l'article 4 (qui traite des plafonnements des prix) s'avère être une partie essentielle de la proposition de loi, sans tenir compte des discussions dans le cadre de la table ronde.

³ Artikel 3 geeft bijvoorbeeld een aantal zeer gedetailleerde eisen voor de primaire markt, terwijl artikel 4 (waarin het prijsplafond wordt beschreven) een essentieel onderdeel van het wetsvoorstel blijkt te zijn, ongeacht de rondetafeldiscussies.

La proposition de loi relative à la revente de titres d'accès à des événements culturels et sportifs (DOC 53 656/001) propose des sanctions pénales et civiles pour les intermédiaires en ligne qui peuvent faciliter le commerce de billets. L'entreprise s'en inquiète quelque peu. Par exemple, l'article 5, paragraphe 2, de la proposition de loi considère comme une infraction la mise à disposition "de tout moyen permettant ou facilitant la revente d'un titre d'accès à un prix supérieur à celui visé au § 1^{er}". Cet acte est soumis à des peines allant jusqu'à un an d'emprisonnement et des amendes allant jusqu'à 10 000 euros par infraction. Ces amendes pourraient être doublées en cas de récidive dans les 5 ans.

De telles dispositions, dans la mesure où elles concernent des fournisseurs de services de la société de l'information, seraient non seulement disproportionnées, mais en outre elles seraient clairement incompatibles avec l'article 14 de la Directive sur le commerce électronique, qui prévoit que les fournisseurs de services de la société de l'information ne peuvent pas être tenus responsables de contenus de tiers hébergés sur leur site sans qu'ils en aient véritablement connaissance.

Un autre grave problème de mise en œuvre lié au plafonnement des prix est que le concept de "valeur nominale (à laquelle les plafonnements des prix sont liés) est impossible à définir. Les prix des billets varient considérablement, et ils ne varient pas seulement d'un événement à l'autre, mais aussi dans le cadre d'un même événement — par ex., les billets des "fauteuils d'orchestre" sont d'habitude plus chers que ceux du "balcon". Et les prix peuvent également varier au fil du temps selon le tournoi considéré — les prix pour la finale sont plus chers que pour les premières phases de la compétition.

Lorsque les billets sont vendus directement sur le marché primaire par une vente aux enchères (comme cela arrive de plus en plus souvent), ou qu'ils font l'objet d'autres formes de tarification dynamique, (par exemple, le prix d'un billet varie au fil du temps), une valeur nominale fixe est absolument impossible. Par exemple, les billets pour les concerts de Michael Jackson au London O2 (ultérieurement annulés par suite du décès inopiné et tragique du chanteur) étaient vendus par le promoteur de l'événement, AEG, via www.viaggo.com au "prix du marché", c'est-à-dire par une vente aux enchères.

Enfin, eBay estime que les plafonnements des prix sont contraires à la législation de l'UE. En effet, l'article 15, paragraphe 2, alinéa g, de la directive communautaire sur les services oblige les États membres à examiner si "leur système juridique subordonne l'accès à

Het wetsvoorstel betreffende de wederverkoop van toegangsbewijzen tot culturele en sportieve evenementen (DOC 53 656/001) stelt voor om strafrechtelijke en burgerrechtelijke sancties op te leggen aan online bemiddelaars die de handel in tickets faciliteren. Dit veroorzaakt enige bezorgdheid. Artikel 5, lid 2 van dit wetsvoorstel bijvoorbeeld maakt van "Het ter beschikking stellen van gelijk wel middel dat de doorverkoop van een toegangsbewijs toelaat of vergemakkelijkt aan een prijs die hoger is dan deze bedoeld in § 1" een strafbaar feit waarop maximaal 1 jaar gevangenisstraf staat en boetes van maximaal 10 000 euro per strafbaar feit staan. Deze boetes kunnen verdubbeld worden indien het strafbaar feit binnen 5 jaar weer gepleegd wordt.

Zulke bepalingen, in zoverre deze betrekking hebben op aanbieders van diensten van de informatiemaatschappij, zijn niet alleen buitensporig, maar ook in strijd met artikel 14 van de Richtlijn e-Commerce die regelt dat aanbieders van diensten van de informatiemaatschappij niet aansprakelijk mogen worden gesteld voor content van derden die op hun site wordt gehost zonder hun feitelijke kennis hiervan.

Een ander ernstig handhavingsprobleem dat samenhangt met prijsplafonds is dat het concept van nominale waarde (waaraan het prijsplafond verbonden is) nogal ongrijpbaar is. De prijzen van tickets verschillen enorm, niet alleen tussen verschillende evenementen, maar ook voor hetzelfde evenement; tickets voor staanplaatsen zijn meestal goedkoper dan zitplaatsen. En de prijzen kunnen ook variëren tijdens het toernooi; prijzen voor de finale zijn duurder dan de wedstrijden in het begin van het toernooi.

Wanneer tickets rechtstreeks op de primaire markt worden verkocht via een veiling (wat steeds vaker gebeurt) of via andere vormen van dynamische prijsstelling (bijvoorbeeld de prijs van een ticket varieert afhankelijk van het tijdstip) dan is er geen vaste nominale waarde. Tickets voor concerten van Michael Jackson in het O2 in Londen (die uiteindelijk niet doorgingen door de voortijdige en tragische dood van de zanger) werden bijvoorbeeld verkocht door AEG, de promotor van het evenement, via www.viagogo.com tegen "marktprijzen", dus via een veiling.

eBay is tot slot eveneens van oordeel dat prijsplafonds EU-wetgeving schenden. Artikel 15, § 2, g, van de Richtlijn Diensten verplicht lidstaten tot onderzoek "van hun rechtssysteem, of dit toegang tot een dienstenactiviteit of de uitoefening hiervan onderwerpt aan

une activité de service ou son exercice au respect “de “tarifs obligatoires minimum et/ou maximum que doit respecter le prestataire”⁴.

L'article 15, paragraphe 3, poursuit dans ces termes:

3. Les États membres vérifient que les exigences visées au paragraphe 2 remplissent les conditions suivantes:

(a) non-discrimination: les exigences ne sont pas directement ou indirectement discriminatoires en fonction de la nationalité ou, en ce qui concerne les sociétés, de l'emplacement de leur siège statutaire;

(b): nécessité: les exigences sont justifiées par une raison impérieuse d'intérêt général;

(c) proportionnalité: les exigences doivent être propres à garantir la réalisation de l'objectif poursuivi, ne pas aller au-delà de ce qui est nécessaire pour atteindre cet objectif et d'autres mesures moins contraignantes ne doivent pas permettre d'atteindre le même résultat⁵.

Les plafonnements des prix sur la vente secondaire de billets entravent la liberté d'établissement tant pour les détaillants que pour les fournisseurs de plateforme. Ces plafonnements des prix manquent potentiellement à toutes les trois vérifications voulues par la directive “services “pour justifier les tarifs maximum: premièrement, en discriminant injustement les revendeurs (qu'ils agissent soit en tant que consommateurs, soit en tant que sociétés) dans d'autres pays qui peuvent avoir à faire face à des frais administratifs supérieurs — comme des frais de transport — affectant à la fois l'achat original et la revente ultérieure de billets; deuxièmement, parce qu'il existe plusieurs alternatives régulatrices et autorégulatrices capables d'atteindre les objectifs souhaités en matière de politique publique; et troisièmement, parce que de très nombreuses preuves scientifiques sont là pour suggérer que l'étendue de ce soi-disant problème est relativement limitée, et qu'il y a d'autres moyens moins restrictifs de promouvoir l'accès à des événements sportifs et culturels dans ces pays.

eBay estime que plusieurs solutions de rechange aux plafonnements des prix peuvent favoriser l'accès aux événements sportifs et culturels. Certaines peuvent revêtir une forme législative, d'autres pourraient être inscrites dans un “code de meilleures pratiques” autorégulateur pour la branche d'activités. Des options se présentent également pour mettre en œuvre la législation existante plus rigoureusement.

⁴ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:376:0036:0068:nl:PDF>.

⁵ *Ibid.*

naleving” van “vaste minimum en/of maximum tarieven die de provider moet naleven”⁴.

In artikel 15, lid 3, wordt verder bepaald:

3. De lidstaten controleren of de in lid 2 bedoelde eisen aan de volgende voorwaarden voldoen:

a) discriminatieverbod: de eisen maken geen direct of indirect onderscheid naar nationaliteit of, voor vennootschappen, de plaats van hun statutaire zetel;

b) noodzakelijkheid: de eisen zijn gerechtvaardigd om een dwingende reden van algemeen belang;

c) evenredigheid: de eisen moeten geschikt zijn om het nagestreefde doel te bereiken; zij gaan niet verder dan nodig is om dat doel te bereiken en dat doel kan niet met andere, minder beperkende maatregelen worden bereikt⁵.

Prijsplafonds met betrekking tot de secundaire verkoop van tickets beperken de vrijheid van oprichting van zowel detailhandelaren als platform providers. Dergelijke prijsplafonds voldoen mogelijk niet aan alle drie de vereisten van de Richtlijn Diensten voor rechtvaardiging van maximumtarieven: ten eerste, door oneerlijk te discrimineren ten aanzien van doorverkopers (ongeacht of deze handelen als consumenten of als bedrijven) in andere landen die hogere administratieve kosten kunnen hebben — bijvoorbeeld verzending — samenhangend met zowel de oorspronkelijke aankoop en de uiteindelijke doorverkoop van de tickets; ten tweede, omdat er een scala aan regulerende en zelfregulerende alternatieven bestaan die ook voldoen aan de gewenste doelstellingen van het overheidsbeleid; en ten derde, omdat er aanzienlijk bewijs is dat de schaal van het zogenaamde probleem eigenlijk relatief beperkt is en dat er andere minder beperkende manieren zijn om toegang tot sportieve en culturele evenementen in deze landen te bevorderen.

eBay gelooft dat er een aantal alternatieven bestaan voor prijsplafonds die toegang tot sportieve en culturele evenementen zouden kunnen stimuleren. Een aantal van deze alternatieven zijn van wetgevende aard, en andere alternatieven vallen onder zelfregulerende praktijken voor de bedrijfstak. Er zijn ook andere opties om bestaande wetgeving strenger te handhaven.

⁴ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:376:0036:0068:nl:PDF>.

⁵ *Ibid.*

L'orateur propose une série de mesures relatives au marché primaire:

- tarification plus dynamique. Les organisateurs d'événement pourraient demander plus pour un billet déterminé à différents moments — à l'instar du modèle des billets d'avion; dans une certaine mesure, c'est déjà ce qui se produit lorsque des organisateurs d'événement vendent aux enchères des billets pour les 8-10 premiers rangs;

- contrôles plus stricts du nombre de billets à mettre à la disposition de chaque client. Les limitations du nombre de billets qui peuvent être achetés au point de vente original sont de plus en plus courantes. Cependant, tous les distributeurs de billets n'opèrent pas ces contrôles, et ces derniers ont un degré de sophistication technique qui est variable. Une option serait de déclarer illégale l'utilisation de réseaux d'ordinateurs zombies pour bombarder les sites de ventes primaires de billets, afin d'acheter autant de billets que possible. Une loi l'interdisant a été promulguée dans pas moins de 9 États américains;

- émission des billets par tranches, plutôt que par attributions uniques. Il deviendrait ainsi plus facile pour les supporters d'arriver à se procurer des billets dès le début. Bien que cette approche ne soit peut-être pas réalisable pour tous les événements, c'est celle qui a été adoptée par les organisateurs des Jeux Olympiques 2012 à Londres;

- émission des billets à des moments plus appropriés pour les supporters courants, par exemple pendant la pause du déjeuner, le soir ou le week-end;

- proposition de remboursements plus faciles. Une pratique standard dans ce secteur est de ne pas proposer de remboursements garantis. Les supporters avec des billets dont ils ne veulent pas chercheront donc plus vraisemblablement à les vendre sur le marché secondaire;

- moins d'attributions de billets à des sociétés. Les distributeurs du marché primaire bloquent souvent des dizaines de milliers de billets pour des événements sportifs, destinés à des sponsors d'entreprise, des packs hospitalité et des offres pour VIP. Ils contribuent beaucoup plus que le marché secondaire à limiter l'offre. Même si ces billets sont utilisés pour subventionner des prix inférieurs pour tout le reste des spectateurs, les organisateurs pourraient vendre moins de billets mais les faire payer plus cher, et augmenter ainsi l'offre des billets disponibles;

De spreker stelt een reeks maatregelen voor de primaire markt voor:

- meer dynamische prijsstelling. Organisatoren van grote evenementen zouden meer kunnen vragen voor een ticket, afhankelijk van bijvoorbeeld het tijdstip — zoals bij vliegtickets. In zekere mate gebeurt dit al wanneer organisatoren van evenementen tickets voor de voorste 8-10 rijen veilen;

- er zou strenger gecontroleerd kunnen worden op het aantal tickets dat per klant wordt verkocht. Er worden steeds vaker limieten gesteld aan het aantal tickets dat gekocht kan worden bij het oorspronkelijke verkooppunt. Maar niet alle distributeurs van tickets nemen deze maatregelen en het technisch niveau van de maatregelen varieert. Het zou een optie zijn om het gebruik te verbieden van botnets die primaire ticketsites bombarderen om zoveel mogelijk tickets te kopen. Er zijn al in 9 Staten in Amerika wetten aangenomen die dit verbieden;

- verkoop tickets in fases en niet alles in één keer. Dit maakt het meteen gemakkelijker voor de fans om tickets te kopen. Deze maatregelen zijn niet praktisch uitvoerbaar voor alle evenementen, maar deze aanpak is wel gevolgd door de organisatoren van de Olympische Spelen in Londen in 2012;

- start de verkoop van tickets op momenten dat gewone fans tijd hebben, bijvoorbeeld tijdens de lunchpauze of 's avonds en in de weekends;

- betere terugbetalingsregelingen. Het is een standaardpraktijk in de sector om terugbetaling niet te garanderen. Dit verhoogt de kans op fans die overtollige tickets willen verkopen op de secundaire markt;

- minder toewijzing aan bedrijven. Distributeurs op de primaire markt houden vaak tienduizenden tickets voor belangrijke sportevenementen achter voor bedrijfs-sponsors, arrangementen en belangrijke klanten. Dit beperkt de aanvoer veel meer dan de secundaire markt. Zelfs indien deze gebruikt worden als subsidie om de prijzen van de tickets voor de rest te verlagen zouden de organisatoren minder tickets kunnen verkopen en hier meer voor vragen waardoor het aanbod van tickets stijgt;

- meilleur ajustement entre l'offre et la demande. Pour les concerts, ce sont dans une certaine mesure les artistes et les promoteurs qui choisissent les représentations qu'ils décident de donner, le nombre de jours où ils décident de se produire en public, etc. Mais pour les grands artistes, la tendance qui s'esquisse de plus en plus dans l'industrie musicale est de se produire dans des représentations plus restreintes, plus intimes, et l'offre s'en trouve limitée;

- moins de "retraits". Une pratique courante chez les organisateurs d'événement est de retirer de la vente publique une proportion importante des billets d'une représentation. Au lieu d'être en vente publique, ces billets sont attribués à des revendeurs autorisés à les vendre en multipliant plusieurs fois leur valeur nominale, et les organisateurs de l'événement reçoivent en retour une part des revenus ou des bénéfices⁶. On pourrait donc exiger des organisateurs d'événement de spécifier publiquement le pourcentage de fauteuils à une représentation mis à disposition pour le public (par opposition aux billets réservés aux sponsors d'entreprise, offres pour VIP, packs hospitalité et revendeurs autorisés);

Les mesures relatives au marché secondaire peuvent être les suivantes:

- pénalités plus strictes/augmentation des amendes pour les ventes de billets dans la rue;
- plus grande sévérité à l'encontre des sites web/agents qui prétendent fallacieusement être des distributeurs officiels de billets. Certains pouvoirs existent en vertu de la Directive sur les pratiques commerciales déloyales (UCP) pour traiter ces questions;
- plus grande sévérité à l'encontre des sites web/agents qui prétendent vendre des billets à des événements "à guichets fermés" tout en n'étant pas "à guichets fermés". Certains pouvoirs existent en vertu de la Directive sur les pratiques commerciales déloyales (UCP) pour traiter ces questions;

⁶ Ces pratiques ne seraient d'ailleurs pas interdites par la proposition de loi portant diverses mesures concernant la revente des titres d'accès à certains événements (DOC 53 1109/001). En effet, la proposition de loi stipule que par définition, la revente "ne commence pas au vendeur initial". La proposition de loi poursuit en définissant les vendeurs initiaux comme: "l'organisateur ou les organisateurs qui vendent eux-mêmes les billets d'entrée à l'événement, ainsi que le vendeur ou les vendeurs de titres d'accès désignés contractuellement par l'organisateur de l'événement comme le vendeur ou les vendeurs officiels des titres d'accès pour cet événement". En d'autres termes, toute personne autorisée à vendre un billet par le promoteur de l'événement ne fait pas de "revente", si bien que les plafonnements des prix de la "revente" ne s'appliquent pas.

- meilleure afstemming van vraag en aanbod. Bij concerten ligt het voor een deel aan de artiesten en promotors waar ze willen optreden, hoe vaak, enz. Toch is er een trend in de muziekindustrie dat belangrijke artiesten in kleinere en meer intieme zalen spelen waardoor er ook minder tickets zijn;

- minder tickets achterhouden. Het is gebruikelijk dat organisatoren van evenementen een aanzienlijk deel van de tickets voor de publieke verkoop voor een evenement achterhouden. Deze tickets worden dan toegewezen aan geautoriseerde doorverkopers voor verkoop tegen vele malen de nominale waarde. De evenementorganisator ontvangt dan een deel van die opbrengst/winst⁶. Organisatoren van grote evenementen kunnen derhalve verplicht worden om openbaar te maken welk percentage plaatsen van het totale evenement toegewezen worden aan het publiek (en welk percentage wordt gereserveerd voor bedrijfssponsors, belangrijke cliënten, arrangementen en geautoriseerde doorverkopers).

Maatregelen voor de secundaire markt kunnen zijn:

- zwaardere straffen/hogere boetes voor straatverkoop van tickets;
- strengere handhaving van de regels tegen websites/vertegenwoordigers die onterecht claimen dat ze officiële distributeurs van tickets zijn. De Richtlijn Oneerlijke Handelspraktijken geeft bevoegdheden om deze zaken aan te pakken;
- strengere handhaving van de regels tegen websites/vertegenwoordigers die claimen dat tickets "uitverkocht" zijn voor evenementen die nog niet uitverkocht zijn. De Richtlijn Oneerlijke Handelspraktijken geeft bevoegdheden om ook deze zaken aan te pakken;

⁶ Deze praktijken zouden overigens niet verboden zijn op grond van het wetsvoorstel houdende diverse maatregelen met betrekking tot de doorverkoop van toegangstickets voor bepaalde evenementen (DOC 53 1109/001). Dit komt doordat het wetsvoorstel stelt dat doorverkoop per definitie "niet ontstaat bij de eerste verkoper". Het wetsvoorstel definieert vervolgens eerste verkopers als: "de organisator of organisatoren die zelf toegangstickets voor het evenement verkopen en de verkoper(s) van toegangstickets die contractueel door de organisator van het evenement zijn aangewezen als de officiële verkoper(s) van toegangstickets voor het desbetreffende evenement." Met andere woorden: iedereen die van de promotor van het evenement de toestemming om een ticket voor een evenement te verkopen, houdt zich niet bezig met "doorverkoop" en het prijsplafond voor de "doorverkoop" is dan niet van toepassing.

- plus grande sévérité à l'encontre des sites web/agents qui vendent des billets dont ils ne disposent pas. La proposition de loi à l'examen comprend déjà des règles en la matière.

*
* *

M. David Hacquin, Chief Finance Officer de Live Nation, aborde les deux propositions de loi séparément. En ce qui concerne la proposition de loi relative à la revente de titres d'accès à des événements culturels et sportifs (DOC 53 0656/001), il formule les observations suivantes.

En ce qui concerne le prix définitif, il y a des implications pour le calcul des taxes urbaines et la contribution à la Sabam. Les contrats internationaux avec les managers et les artistes se basent sur un prix de vente sans frais additionnels. Les offres doivent également être faites dans cette optique.

En ce qui concerne les sanctions, il est vrai que de nombreux acteurs de sites de revente s'établissent en Suisse et dans d'autres pays extérieurs à l'UE pour les éviter.

En ce qui concerne les "*hospitality packages*", l'orateur fait remarquer que l'on propose souvent des paquets incluant l'hôtel, le transport,... À cet égard, la valeur nominale du billet doit également être mentionnée pour qu'en cas de pénurie, les suppléments ne soient pas utilisés pour demander un prix excessif au consommateur.

En ce qui concerne la proposition de loi portant diverses mesures concernant la revente des titres d'accès à certains événements (DOC 53 1109/001), l'orateur précise que le consommateur dispose de différents canaux de vente. Outre par l'Internet, on peut toujours acheter des billets par téléphone et à un guichet de la salle ou dans les magasins (la Fnac: 9 implantations, Free Record Shop: plus de 70 magasins). Dans les magasins, les tickets ne sont pas nominatifs, ce qui simplifie la revente.

Lors de concerts dont les billets se vendent rapidement, cela pourrait entraîner des problèmes de sécurité, si une foule importante se rend au guichet ou au magasin.

En ce qui concerne la caisse d'échange, différentes démarches ont déjà été entreprises en vue de la mise en place d'une plate-forme d'échange *online*. Ce système est appliqué avec succès depuis 2006 pendant le festival "*Rock Werchter*".

- strengere handhaving van de regels tegen websites/vertegenwoordigers die tickets verkopen die ze niet hebben. Het huidige wetsvoorstel bevat al regels hieromtrent.

*
* *

De heer David Hacquin, Chief Finance Officer van Live Nation, bespreekt de twee wetsvoorstellen afzonderlijk. Ten aanzien van het wetsvoorstel betreffende de wederverkoop van toegangsbewijzen tot culturele en sportieve evenementen (DOC 53 0656/001) worden volgende opmerkingen gemaakt.

Wat de definitieve prijs betreft, zijn er implicaties bij de berekening van stadsbelastingen en de bijdrage voor Sabam. Internationale contracten met management en artiesten zijn opgemaakt zich baserend op een verkoopprijs zonder additionele kosten. Offertes dienen ook in die zin te worden ingediend.

Met betrekking tot de bestraffing is het zo dat vele actoren van doorverkoopssites zich vestigen in Zwitserland en andere landen buiten de EU, om bestraffing te omzeilen.

Inzake "*hospitality packages*" merkt de spreker op dat vaak pakketten worden aangeboden met extra hotel, vervoer,... Hier dient de nominale waarde van het ticket eveneens te worden vermeld om bij schaarste de extra's niet aan te wenden om de consument overmatig te laten betalen.

Aangaande het wetsvoorstel houdende diverse maatregelen met betrekking tot de doorverkoop van toegangstickets voor bepaalde evenementen (DOC 53 1109/001) preciseerd de spreker dat de consument over verschillende verkoopkanalen beschikt. Naast internet kunnen kaarten steeds telefonisch worden gekocht en aan een loket bij de zaal of in winkels (Fnac: 9 vestigingen, Free Record Shop: meer dan 70 vestigingen). In de winkels zijn de tickets niet nominatief, wat doorverkoop vereenvoudigt.

Bij snelverkopende concerten zou dit voor veiligheidsproblemen kunnen zorgen, indien een grote massa zich naar het loket of winkel begeeft.

Omtrent de ruilkassa is het zo dat momenteel reeds verschillende stappen zijn ondernomen voor een online ruilplatform. Fysiek werd dit sinds 2006 met succes toegepast tijdens het Festival "*Rock Werchter*".

L'orateur passe ensuite aux propositions et observations d'eBay concernant les marchés primaire et secondaire.

En ce qui concerne le marché primaire, il est très difficile de mettre en place une politique des prix dynamique, dès lors que les vendeurs de tickets ou les promoteurs n'ont pratiquement aucun droit de regard sur la fixation du prix du ticket.

Le nombre de tickets par personne est déjà soumis à un contrôle strict, mais les revendeurs professionnels sont organisés pour contourner cette limitation.

Étaler davantage la vente des tickets n'a pas beaucoup de sens, étant donné que les revendeurs ne pourraient qu'en bénéficier. Cela multiplie en effet les moments et les possibilités de vente.

La mesure relative aux tickets pour les VIP repose sur une pure hypothèse. Les rares VIP reçoivent leur ticket à l'entrée et ne vont évidemment pas le revendre dans la rue.

Quant à l'augmentation du nombre de concerts, ce sont les artistes qui déterminent le nombre d'étapes par pays dans le cadre d'un programme serré.

En ce qui concerne le marché secondaire, des peines plus sévères sont souhaitées, mais qui s'appliqueraient à la fois à la revente physique et à la revente en ligne. L'orateur approuve des mesures plus sévères à l'égard de sites non officiels et il réclame surtout une plus grande sévérité envers les sites qui proposent des billets à un prix plus élevé avant même que le concert soit *sold out*. Il cite à titre d'exemple le prix des billets pour un concert de Paul Weller.

Enfin, il accueille favorablement l'obligation de mentionner la valeur nominale en cas de revente.

*
* *

Monsieur Pierre-Guillaume Méon, directeur du Centre Emile Bernheim (ULB), expose qu'il a supervisé une étude menée par monsieur Maxime Baccaert sur la revente de billets de concerts se jouant à guichet fermé au cours de l'année universitaire 2009-2010. L'étude consistait à relever le prix de revente des billets sur le site eBay et dans la rue, le soir de chaque concert. Ce travail de terrain a permis d'observer le fonctionnement du marché de la revente de billets et de construire une base de données originale dont l'exploitation a abouti

De spreker gaat over tot de voorstellen en opmerkingen van eBay rond de primaire en de secundaire markt.

Wat de primaire markt betreft, is het zeer moeilijk een dynamisch prijzenbeleid tot stand te brengen, omdat ticketverkopers of promotoren nagenoeg geen inspraak hebben bij het vaststellen van een ticketprijs.

Het aantal tickets per persoon wordt reeds streng gecontroleerd, maar professionele doorverkopers zijn georganiseerd om deze beperking te omzeilen.

De spreiding van ticketverkoop spreiden heeft weinig zin, omdat doorverkopers er alleen maar wel bij kunnen varen. Het vermenigvuldigt immers de verkoopmomenten en mogelijkheden.

Het uitgangspunt rond tickets voor VIP's is puur op een hypothese gebouwd. De weinige VIP's krijgen hun ticket aan de ingang en gaan allicht hun tickets niet op straat verkopen.

Over de verhoging van het aantal concerten zijn het de artiesten die het aantal stops per land bepalen in het kader van een strak tourschema.

Wat de secundaire markt aangaat wordt wel gepleit voor strengere straffen, maar dan zowel voor fysieke als online doorverkoop. De spreker aanvaardt strengere maatregelen tegen onofficiële websites en hij vraagt vooral een strenger optreden tegen websites, die tickets duurder aanbieden nog voor het concert uitverkocht is. Hij verwijst naar de prijzen voor tickets voor een concert van Paul Weller.

De verplichting om bij doorverkoop de nominale waarde te vermelden wordt tot slot nog toegejuicht.

*
* *

De heer Pierre-Guillaume Méon, directeur van het Centre Emile Bernheim (ULB), licht toe dat de heer Maxime Baccaert tijdens het academiejaar 2009-2010 onder zijn supervisie onderzoek heeft gedaan naar het doorverkopen van tickets van uitverkochte concerten. In het raam van dat onderzoek werd de avond van het concert nagegaan tegen welke prijs tickets op de veiling-site eBay dan wel nog diezelfde avond op straat van de hand gingen. Dankzij dat veldonderzoek werd duidelijk hoe de secundaire ticketmarkt in zijn werk gaat en kon

à des résultats pouvant éclairer les travaux de la commission.

Ces résultats sont décrits dans la section qui suit. La section suivante décrit les raisons de l'existence d'un marché secondaire telles qu'elles ont été analysées par les chercheurs. La dernière section résume les implications de ces travaux pour la réflexion de la commission.

1. Résultats de l'enquête

Il existe deux types de revendeurs devant les salles. D'une part, des revendeurs occasionnels, d'autre part, des revendeurs spécialisés, voire professionnels. Les premiers cherchent généralement à se débarrasser de billets dont ils n'auront pas l'usage, parce que la personne pour laquelle ils les avaient achetés ne peut assister au concert. Ils ne cherchent en général pas à réaliser un bénéfice, s'ils n'y sont pas franchement opposés. Ils vendent donc leur billet au prix coûtant.

Les seconds cherchent à réaliser une marge sur la revente des billets. Ces revendeurs disposent parfois d'un stock de billets achetés au préalable, mais se fournissent essentiellement auprès des revendeurs occasionnels qui acceptent de traiter avec eux. Ils jouent donc un rôle d'intermédiaires entre acheteurs et revendeurs occasionnels. L'échelle du commerce de ces revendeurs est par conséquent limitée.

Les reventes devant la salle ne représentent qu'une minorité des reventes. Pour les vingt concerts observés, seules 62 transactions dans la rue ont été recensées contre 407 sur eBay, sans compter les autres sites de revente.

Le prix de vente est en moyenne plus élevé sur eBay que dans la rue. Le bénéfice moyen par billet revendu s'élève à 46,95 % sur eBay contre -20,3 % devant la salle.

Ce résultat peut s'expliquer par plusieurs phénomènes. D'abord, le mécanisme d'enchères d'eBay (enchères "second prix") a la propriété d'inciter les acheteurs à révéler leur prix maximum. Deuxièmement, les revendeurs occasionnels, qui souhaitent revendre leur billet sans bénéfice, n'utilisent par définition pas un site de revente qui maximise le prix de revente.

een uniek gegevensbestand worden aangemaakt; de resultaten die daaruit konden worden afgeleid, kunnen de werkzaamheden van de commissie in een nieuw licht stellen.

Die resultaten worden in het eerste deel hieronder beschreven. In het daaropvolgende deel wordt ingegaan op de door de onderzoekers geanalyseerde factoren die het bestaan van een secundaire markt verklaren. In het laatste deel worden de gevolgen van dat onderzoek voor de werkzaamheden van de commissie samengevat.

1. Onderzoeksresultaten

De mensen die aan concertzalen tickets op straat doorverkopen, kunnen in twee groepen worden ingedeeld: de occasionele doorverkopers en de gespecialiseerde en soms zelfs professionele doorverkopers. De eerste groep wil vooral tickets op overschot van de hand doen, omdat de persoon voor wie zij het ticket hadden gekocht, het concert niet kan bijwonen. Zij willen er doorgaans geen munt uit slaan, als zij daar al niet ronduit tegen gekant zijn. Zij verkopen de tickets dus tegen de aankoopprijs.

De tweede groep probeert de tickets door te verkopen met een winstmarge. Deze doorverkopers beschikken soms over een rist op voorhand aangekochte tickets, maar kopen er evengoed op van occasionele doorverkopers die er geen graten in zien met hen zaken te doen. Zij treden dus op als tussenpersoon tussen occasionele koper en verkoper. Die handel wordt dus op veeleer beperkte schaal bedreven.

De straatverkoop van tickets vertegenwoordigt slechts een klein deel van de markt. Voor de twintig concerten die in het onderzoek werden opgenomen, werden slechts 62 transacties op straat geteld, tegenover 407 op eBay (andere veilingssites buiten beschouwing gelaten).

Op eBay ligt de gemiddelde verkoopprijs hoger dan op straat. De gemiddelde winst per doorverkocht ticket op eBay bedraagt 46,95 %, terwijl tickets die op straat worden verkocht, gemiddeld met 20,3 % verlies van de hand gaan.

Dat resultaat kan door verschillende factoren worden verklaard. Allereerst worden kandidaat-kopers op eBay er door het mechanisme van de aanbiddingen in veilingvorm toe aangespoord hun maximumbod zo hoog mogelijk in te stellen. Ten tweede maken occasionele doorverkopers, die hun ticket zonder winst willen verkopen, per definitie geen gebruik van een veilingssite die erop gericht is via opbod de verkoopprijs te maximaliseren.

Quel que soit le lieu de la revente, une tendance à la diminution du prix des billets est observé au fur et à mesure que le début du concert approche. L'incitation pour les revendeurs à éviter de conserver des billets au risque de ne pouvoir les revendre et le fait que le nombre d'acheteurs diminue expliquent sans doute ce phénomène.

2. L'existence du second marché est due à un prix initial trop faible

L'existence d'un marché secondaire pour la revente de billets d'événements culturels ou sportifs n'est pas une conséquence du caractère unique et du nombre limité de places de ces événements. En effet, un prix de vente initial suffisamment élevé suffirait à réduire la demande et supprimer le second marché. En fixant un prix tel que le nombre de demandeurs soit égal au nombre de places disponibles, ces places seraient allouées aux usagers disposés à payer le prix le plus élevé. Ceux-ci ne chercheraient alors plus à se procurer des billets sur le marché secondaire. Le rationnement serait assuré entièrement par le prix et les possibilités de revente avec profit seraient éliminées.

La raison fondamentale de l'existence du marché secondaire est donc à trouver dans le fait que le prix des événements est en général inférieur au prix d'équilibre, ce qui maintient une demande solvable non satisfaite contrainte de se tourner vers le marché secondaire. Au moins trois explications complémentaires au choix d'un tel prix peuvent être envisagées:

L'erreur de prévision. Si on sous-estime la popularité d'un événement au moment de fixer son prix, on fixera un prix inférieur au prix d'équilibre.

Le marketing. La carrière d'un artiste ne se limite pas à un concert. On peut espérer susciter l'intérêt et améliorer l'image d'un artiste en maintenant des prix bas et en créant une file d'attente. Cette explication se combine avec la précédente. En effet, une salle vide peut avoir un effet négatif sur l'image d'un artiste. Dans le doute, on préférera pratiquer un prix trop bas et remplir la salle, plutôt que de risquer d'endommager l'image de l'artiste.

Un souci de maintenir la diversité du public. En pratiquant le prix d'équilibre, on évince les usagers dont les moyens financiers sont limités et on restreint le public aux plus fortunés. Pour préserver la diversité du public, on peut alors préférer maintenir un prix plus démocratique.

Ongeacht de plaats waar het ticket te koop wordt aangeboden, geldt de trend dat de vraagprijs voor het ticket daalt naarmate het aanvangsuur van het concert nadert. Dat fenomeen valt allicht te verklaren doordat doorverkopers niet met vervallen en dus onverkoopbare tickets willen blijven zitten en het aantal kandidaat-kopers afneemt naarmate het concert dichterbij komt.

2. Het bestaan van een secundaire markt hangt samen met een te laag ingestelde verkoopprijs

Dat er voor het doorverkopen van tickets voor culturele of sportevenementen een secundaire markt bestaat, heeft niets te maken met het unieke karakter van die evenementen, noch met het beperkt aantal beschikbare plaatsen. Als de oorspronkelijke verkoopprijs immers voldoende hoog zou worden ingesteld, zou de vraag afnemen en de secundaire markt geen kans maken. Door de prijs aldus te bepalen dat er niet meer kopers dan beschikbare plaatsen zijn, zouden die plaatsen worden ingenomen door de kandidaat-kopers die inderdaad bereid zijn de hoogste prijs te betalen. Zodoende zouden zij niet op de secundaire markt aan een ticket moeten zien te geraken. De ticketverdeling zou dan volledig door de prijs worden bepaald en de doorverkoop met winst zou aldus aan banden worden gelegd.

De belangrijkste reden voor het bestaan van een secundaire markt houdt dus verband met het feit dat de ticketprijs voor het evenement doorgaans lager ligt dan de evenwichtsprijs, waardoor aan vraagzijde altijd een koopkrachtige groep overblijft die geen ticket heeft kunnen bemachtigen en zich aldus tot de secundaire markt zal moeten wenden. Een te laag ingestelde verkoopprijs kan bovendien door drie bijkomende factoren worden verklaard.

Inschattingsfout: als de populariteit van een evenement wordt onderschat wanneer de ticketprijs wordt bepaald, zal die prijs altijd lager zijn dan de evenwichtsprijs.

Marketing: de loopbaan van een artiest bestaat niet uit dat ene concert. Soms hoopt men de belangstelling aan te wakkeren en het imago van de artiest eer aan te doen door de prijzen laag te houden en wachtrijen te creëren. Beide verklaring gaan hand in hand. Een lege zaal doet het imago van een artiest geen goed. Bij twijfel zal men veeleer voor een te lage prijs en een volle zaal kiezen dan het risico te lopen het imago van de artiest schade toe te brengen.

Oog voor een divers samengesteld publiek: door de evenwichtsprijs te hanteren vallen de kandidaat-kopers met beperkte financiële middelen uit de boot en is het evenement alleen weggelegd voor de *happy few*. Om de diversiteit bij het publiek te waarborgen, zal

tique. Cette diversité peut être demandée par le public, les artistes, et également par les organisateurs, surtout lorsque ceux-ci sont des organismes publics ou associatifs dont l'objectif n'est pas de maximiser leur profit.

Quelle que soit son origine, un prix inférieur au prix d'équilibre génère une demande excédentaire. Les billets n'étant pas alloués aux plus offrants, ils reviennent à ceux qui ont eu de la chance ou étaient bien placés dans la file d'attente (physique ou numérique). Le rationnement par le prix est donc remplacé par le hasard et la capacité à faire la file. Des usagers solvables sont alors privés de billet et vont essayer de se les procurer à un prix plus élevé sur le marché secondaire. On peut d'ailleurs remarquer que si la revente avec plus-value est stigmatisée, l'acquisition d'un billet à un prix élevé ne l'est pas.

La problématique est la même que pour le marché noir. Ce marché existe parce certains sont prêts à payer plus que le prix officiel pour se procurer un bien dont ils sont privés.

3. Le second marché réduit la diversité du public

La question est alors de savoir s'il faut s'inquiéter de l'apparition d'un second marché. Ce dernier pourrait a priori être considéré comme bénéfique, car il permet de gérer la rareté des billets en permettant à ceux, pour qui ils ont le plus de valeur, de les racheter à ceux qui ont été favorisés par la distribution initiale, mais il leur accorde moins d'importance. Si le détenteur d'un billet juge souhaitable de le vendre au prix que lui propose un autre usager, les deux y trouvent leur compte. La transaction est efficace, et le crime sans victime.

Cependant, en allouant les billets aux plus offrants, le second marché va à l'encontre de l'objectif de préserver la diversité du public, parce qu'il favorise les plus offrants, donc probablement les plus fortunés.

Ce risque serait pourtant limité, si la quantité des places pouvait s'ajuster à la demande, ou si on ne pouvait anticiper l'apparition d'une demande excédentaire. Or, le nombre de places est limité et la politique de prix des organisateurs favorise en général l'apparition d'une demande excédentaire. Par conséquent, il est possible, rentable et peu risqué d'acheter des billets dans le seul but de les revendre, en d'autres termes de spéculer sur le prix des billets. La demande initiale de billets est donc augmentée par l'intervention d'acheteurs qui ne

mogelijk worden gekozen voor een meer democratische ticketprijs. Die aandacht voor diversiteit kan worden gevraagd door het publiek of de artiesten, maar ook door de organisatoren, met name wanneer het gaat om overheidsinstellingen of verenigingen die geen winst-maximalisatie nastreven.

Een prijs onder de evenwichtsprijs resulteert hoe dan ook in een te grote vraag. De tickets gaan niet naar de meestbiedende, maar naar wie geluk had of vooraan stond in de (fysieke of virtuele) wachtrij. Het is dus niet langer de prijs maar het toeval en de mogelijkheid om in de rij te gaan staan die bepalend zijn bij de verdeling. Wie geld heeft maar bij de ticketverkoop uit de boot is gevallen, zal daardoor proberen zich op de secundaire markt duurdere tickets aan te schaffen. Hierbij zij terloops opgemerkt dat op doorverkoop met winst een stigma rust, maar niet op de aankoop van een ticket tegen een hogere prijs.

Het is als met de zwarte markt. Die bestaat alleen maar door het feit dat sommigen bereid zijn meer te betalen dan de officiële prijs om een goed in bezit te krijgen waar ze anders van verstoken blijven.

3. De tweede markt leidt tot een minder divers publiek

Moet men beducht zijn voor het ontstaan van een tweede markt? Die tweede markt kan als een goede zaak worden beschouwd, want het biedt een oplossing voor de ticketschaarste: wie veel waarde hecht aan een ticket kan er een afkopen van wie meer geluk had bij de oorspronkelijke verdeling en voor wie de tickets minder belangrijk zijn. Wanneer iemand een ticket bezit, maar het liever doorverkoopt aan de prijs die een ander ervoor biedt, dan zijn beiden daarbij gebaat. De transactie verloopt naar wens en niemand voelt zich bekocht.

Anderzijds dient te worden opgemerkt dat die tweede markt, wanneer het de meestbiedende is die de tickets in de wacht sleept, het doel om een divers publiek aan te trekken voorbijschiet, want het publiek bestaat dan alleen nog uit wie het meeste geld op tafel legt, de meest goeuden zeg maar.

Dat risico zou nochtans kunnen worden beperkt indien het aantal plaatsen zou worden afgestemd op de vraag, of indien op het ontstaan van een vraagoverschot niet kan worden geanticipeerd. Het aantal plaatsen is echter beperkt en het prijzenbeleid van de organisatoren werkt doorgaans een vraagoverschot in de hand. Daarom is het mogelijk, lucratief en weinig risicovol om tickets te kopen, louter met de bedoeling om ze door te verkopen, met andere woorden om te speculeren met de ticketprijzen. De initiële vraag naar tickets wordt

souhaitent, dès le départ, pas assister à l'événement, mais simplement réaliser une plus-value. Cette spéculation aggrave la rareté initiale des billets et évince les usagers aux revenus les plus limités. C'est en cela qu'elle pose problème.

4. Conclusions

L'interdiction de la revente à profit des billets d'événements culturels et sportifs peut être justifiée si on cherche à démocratiser ces événements et garantir la diversité du public. En empêchant la revente à profit on supprime l'incitation à spéculer, c'est-à-dire à acheter des billets dans le seul but de les revendre, puisqu'on supprime la possibilité d'une plus-value, et on permet à certains usagers d'assister à l'événement alors qu'ils n'auraient pas pu se l'offrir au prix d'équilibre.

Par ailleurs, interdire simplement la revente avec profit, tout en autorisant la revente à prix coûtant ou l'échange des billets, permet d'introduire de la flexibilité dans l'allocation des billets en permettant que les usagers ne pouvant utiliser leur place de façon imprévue puissent les transmettre à un tiers. Une interdiction pure et simple de la revente supprimerait cette possibilité.

Le principe de diversifier les points de vente peut également contribuer à diversifier le public. On peut imaginer qu'il contribue également à limiter à la marge la spéculation, en compliquant l'achat massif de billets.

La difficulté principale de l'application de ces mesures tient à la difficulté de repérer les transactions interdites. En effet, l'interdiction de revente avec plus-value ne réduit pas la demande excédentaire, et n'évite pas que certains usagers soient prêts à dépenser plus que le prix officiel d'un billet pour pouvoir assister à un événement. La question du repérage des transactions illicites se pose alors, dans la mesure où ni le vendeur ni l'acheteur n'ont intérêt à les dénoncer.

*
* *

*L'ASBL Test-Achats*⁷ fait part de ses constats. Tout le monde doit pouvoir avoir accès à la culture de façon égalitaire, et pas seulement ceux qui ont un accès à Internet (canal le plus courant pour acheter ses tickets). Il est donc opportun d'obliger les organisateurs de spectacles à diversifier les lieux de ventes des tickets: chez

⁷ Les représentants de l'ASBL n'ont pas assisté à la réunion en commission du 8 mai 2012, mais l'association lui a fait parvenir une communication écrite.

dus opgedreven door kopers die de voorstelling hoe dan ook niet wensen bij te wonen, maar er alleen op uit zijn winst te maken. Dat gespeculeer maakt het aantal tickets van in het begin nog schaarser en sluit de minst kapitaalkrachtigen uit. Daar knelt het schoentje.

4. Conclusies

Het verbod op het doorverkopen met winst van tickets voor culturele evenementen en sportevenementen valt te rechtvaardigen, wanneer men die evenementen democratisch wil houden en een divers publiek wil aantrekken. Speculanten, die alleen maar tickets kopen om ze nadien door te verkopen, worden op die manier ontmoedigd. De kans om winst te maken wordt uitgeschakeld en sommigen kunnen zo de voorstelling bijwonen terwijl ze dat niet hadden gekund tegen de evenwichtsprijs.

Doorverkoop met winst verbieden maar wel toestaan dat tickets worden doorverkocht tegen de aankoopprijs of worden geruild, zorgt voor een soepeler ticketverkoop. Wie een ticket heeft maar onverwachts verstek moet laten gaan, kan zijn ticket doorgeven aan een derde. Een radicaal verbod op doorverkoop zou dat laatste onmogelijk maken.

Een diversifiëring van de verkooppunten kan ook bijdragen tot een diverser publiek. Vermoedelijk zou dat ook speculatief gedrag tegengaan, doordat het moeilijker wordt grote aantallen tickets aan te kopen.

De moeilijkheid om die maatregelen toe te passen schuilt vooral in het feit dat verboden transacties moeilijk op te sporen vallen. Het verbod op doorverkoop met winst doet het vraagoverschot niet afnemen en het voorkomt evenmin dat sommigen bereid zijn meer te betalen dan de officiële ticketprijs om een manifestatie te kunnen bijwonen. Het opsporen van ongeoorloofde transacties is dus de hoofduitdaging, maar noch de verkoper noch de aankoper hebben er belang bij die transacties aan de kaak te stellen.

*
* *

*De vzw Test-Aankoop*⁷ deelt haar vaststellingen mee. Iedereen moet op gelijke wijze kunnen genieten van cultuur, en niet alleen zij die toegang hebben tot internet (het vaakst gebruikte kanaal om tickets aan te kopen). Het lijkt dus passend de organisatoren ertoe te verplichten hun tickets op verschillende plaatsen te koop

⁷ De vertegenwoordigers van de vzw hebben de commissievergadering van 8 mei 2012 niet bijgewoond, maar hebben de commissie hun schriftelijke commentaar bezorgd.

le disquaire, au guichet de la salle accueillant l'événement ou tout autre lieu de vente largement accessible au public; possibilité d'acheter des tickets le soir même, au guichet de la salle...

Il faut éviter la spéculation entourant les tickets: marché noir, le fait que certaines personnes achètent les tickets pour les revendre ensuite à un prix exorbitant (dans un but de lucre). Il est donc opportun de prévoir un système de dépôt de places non désirées à l'entrée de la salle (les jours précédents mais également le soir même); d'obliger les organisateurs de spectacle d'organiser un système de revente des tickets, via Internet au prix coûtant; d'autoriser et de labelliser certains sites spécialisés dans la mise en relation des revendeurs et d'acheteurs particuliers potentiel, au prix coûtant. La revente de titres d'accès au-delà du prix coûtant doit effectivement être interdite.

L'association de consommateurs soutient les deux propositions de loi dans la mesure où elles sont sous-tendues par une volonté de lutter contre les manœuvres de spéculation entourant la vente de tickets pour les événements culturels, en réglementant les canaux de vente. À cet égard, il serait souhaitable que le code de bonne conduite, que les acteurs concernés sont invités à établir afin de diversifier les modes de vente et de paiement des tickets, puisse ensuite recevoir force obligatoire (par voie d'arrêté royal, par exemple).

1. Commentaire concernant la proposition de loi du relative à la revente de titres d'accès à des événements culturels et sportifs (DOC 53 656/001)

Dans l'exposé des motifs, en page 4, § 2, il est indiqué que: *"Une deuxième mesure prévoit une limitation du prix en cas de revente via le marché secondaire. Il est important de signaler que le fait que le revendeur soit un particulier ou un professionnel n'a aucune importance."*

L'article 5, § 3, de la proposition prévoit un plafond de 10 % maximum en plus du prix initial. On peut dès lors supposer que la limitation prévue dans l'exposé des motifs concerne ce plafond, mais il faudrait rappeler que le consommateur doit pouvoir revendre le ticket qu'il a acheté au prix coûtant (et non à un prix réduit).

aan te bieden: in de platenhandel, aan het loket van de zaal waar de manifestatie plaatsheeft of op andere vlot toegankelijke verkooppunten; ook zou in de mogelijkheid moeten worden voorzien om de avond zelf nog tickets te kopen aan het zaalloket...

Men moet voorkomen dat met tickets wordt gespeculeerd (verkoop op de zwarte markt, het feit dat bepaalde personen tickets aankopen om ze vervolgens tegen een buitensporige prijs door te verkopen en er aldus winst uit te slaan). In dat verband is het dus raadzaam te voorzien in een regeling waarbij de niet langer gewenste tickets niet alleen de dagen vóór een optreden, maar ook de avond zelf nog, aan de ingang van de zaal kunnen worden afgegeven. Bovendien moeten de organisatoren van evenementen worden verplicht te voorzien in een internetsysteem om tickets tegen kostprijs door te verkopen en moeten bepaalde gespecialiseerde websites een vergunning én een erkenning krijgen om doorverkopers en particuliere kandidaat-kopers met elkaar in contact te brengen, zodat de tickets tegen kostprijs kunnen worden verkocht/gekocht. De doorverkoop van toegangsbewijzen tegen een prijs die de kostprijs overstijgt, moet daadwerkelijk worden verboden.

De consumentenvereniging steunt de beide wetsvoorstellen, omdat ze beide beogen de verkoopkanalen voor tickets voor culturele evenementen te reguleren en aldus de speculatie ermee in te dijken. In dat verband ware het wenselijk dat de gedragscode, die de betrokken actoren worden geacht uit te werken om de verkoop- en betalingswijzen van tickets te diversifiëren, uiteindelijk wordt opgelegd (bij koninklijk besluit bijvoorbeeld).

1. Toelichting bij het wetsvoorstel betreffende de wederverkoop van toegangsbewijzen tot culturele en sportieve evenementen (DOC 53 656/001)

In de toelichting wordt op blz. 4, tweede lid, het volgende gesteld: *"Een tweede maatregel beperkt de prijs in geval van doorverkoop via de secundaire markt. Het is belangrijk erop te wijzen dat het van geen belang is of de doorverkoper een particulier dan wel een professioneel is."*

Artikel 5, § 1, van het wetsvoorstel bepaalt dat de prijs van doorverkochte tickets maximaal 10 % hoger mag liggen dan de oorspronkelijke prijs. Hoewel men dus mag aannemen dat de beperking, waarnaar in de toelichting wordt verwezen, die maximumprijs betreft, moet erop worden gewezen dat de consument het door hem gekochte ticket tegen kostprijs (en niet tegen een verminderde prijs) moet kunnen doorverkopen.

2. Commentaire concernant la proposition de loi portant diverses mesures concernant la revente des titres d'accès à certains événements (DOC 53 1109/001)

L'article 5 de la proposition de loi prévoit que "[...] La revente des titres d'accès est strictement interdite sur les sites web non reconnus."

1. Cette disposition est quelque peu floue. En effet, qu'en est-il du consommateur qui voudrait revendre son ticket rapidement (le jour même) car il ne peut assister à l'événement et qui le proposerait via Facebook ou eBay ou l'intranet de son entreprise (au prix coûtant et sans but de lucre)? Ces sites sont-ils "labellisés"?

2. Le consommateur doit pouvoir être autorisé à revendre sa place (et celles de personnes qui l'accompagnent) par le canal de son choix (FB, téléphone, eBay,...) sans devoir spécialement recourir aux sites labellisés (de plus, quels sont-ils?), ou sans devoir se déplacer pour déposer son ticket à l'entrée de la salle, il doit pouvoir garder une certaine liberté.

2. Discussion

M. Jef Van den Bergh (CD&V) aimerait savoir si l'on connaît la portée de la problématique et si l'on dispose de statistiques sur les titres d'accès à des concerts populaires.

Le membre demande à MM. David Hacquin et Ignace de Breuck si le secteur n'a pas élaboré de système effectif d'autorégulation pour enrayer le marché noir. A-t-on déjà soumis le secteur à une évaluation?

M. Pierre-Guillaume Méon suppose qu'écourter la période de prévente permettrait de limiter le marché noir mais, d'autre part, la période de prévente pour un festival comme "Rock Werchter" a été prolongée et ne débute plus en mars mais en décembre. Quels sont les arguments expliquant cette prolongation, d'autant plus que le "*gentlemen's agreement*" du secteur préconise de raccourcir la période de prévente?

Les recommandations du professeur semblent comporter une contradiction en matière de points de prévente. La diversification entraverait le développement du marché secondaire, alors qu'Ignace de Breuck plaide justement pour la limitation du nombre de points de vente et pour une utilisation maximale de la communication électronique par le biais d'Internet.

2. Toelichting bij het wetsvoorstel houdende diverse maatregelen met betrekking tot de doorverkoop van toegangstickets voor bepaalde evenementen (DOC 53 1109/001)

Artikel 5 van dit wetsvoorstel bepaalt het volgende: "*Het doorverkopen van toegangsbewijzen op de niet-vergunde websites is strikt verboden.*"

1. Deze bepaling is vrij vaag. Hoe staat het met een consument die zijn ticket snel (de dag van het evenement zelf) wil doorverkopen, omdat hij het evenement niet kan bijwonen en die het (tegen kostprijs en zonder winstoogmerk) aanbiedt via Facebook of eBay dan wel via de intranetpagina van het bedrijf waar hij werkt? Zijn die websites "erkend"?

2. De consument moet zijn ticket (alsook de tickets van de personen die hem vergezellen) via het kanaal van zijn keuze kunnen doorverkopen (Facebook, per telefoon, eBay, enzovoort), zonder speciaal daarvoor gebruik te maken van die erkende websites (welke zijn bovendien die erkende websites?), of zonder zich te moeten verplaatsen om zijn ticket aan de ingang van de zaal af te geven. Hij moet dus een zekere vrijheid behouden.

2. Bespreking

De heer Jef Van den Bergh (CD&V) verneemt graag of de draagwijdte van de problematiek bekend is en of cijfermateriaal beschikbaar is met betrekking tot de toegangsbewijzen voor populaire concerten.

Aan de heren David Hacquin en Ignace de Breuck legt het lid de vraag voor of de sector geen effectief systeem van zelfregulering heeft uitgewerkt om de zwarte markt tegen te houden. Werd die ooit aan evaluatie onderworpen?

De heer Pierre-Guillaume Méon veronderstelt dat een kortere voorverkoopperiode de zwarte markt kan inperken, maar anderzijds werd de voorverkoopperiode voor een festival als "Rock Werchter" verlengd, die niet langer in maart maar in december aanvangt. Welke argumenten kunnen dit verklaren, temeer het "*gentlemen's agreement*" van de sector een kortere voorverkoopperiode voorstaat?

De aanbevelingen van de professor lijken een tegenstrijdigheid in te houden op het vlak van de voorverkooppunten. Diversificatie zou de ontwikkeling van de secundaire markt bemoeilijken, terwijl de heer Ignace de Breuck net pleit voor de beperking van het aantal verkooppunten en een maximale benutting van de elektronische communicatie via het Internet.

En ce qui concerne le prix du billet *all-in*, M. David Hacquin et M. Ignace de Breuck émettent tous deux des objections. Les motifs ne sont cependant pas clairs. Si un *price cap* était imposé, un prix *all-in* serait sans doute nécessaire.

Les orateurs ont-ils connaissance de législations étrangères qui brident le marché secondaire?

Enfin, l'intervenant se demande si l'exemple de "Pukkelpop" mérite vraiment d'être suivi. Si un amateur souhaite assister à ce festival de musique annuel, il doit commander son billet de manière individuelle et nominative et il sera soumis à un contrôle d'identité avant de pouvoir accéder au festival.

Mme Karine Lalieux (PS) déclare que, généralement, un concert est précédé d'une longue période de vente des billets. Ne pourrait-on pas imaginer une vente par phases, qui aurait pour effet de supprimer la demande secondaire dès la première vente? Il semble que, pour certains concerts, aucune place ne peut plus être réservée au bout de dix minutes. L'intervenante se prononce d'ailleurs en faveur d'une extension obligatoire des modalités de paiement (par carte bancaire, par virement,...).

En ce qui concerne le marché secondaire, elle admet que, même si la transparence, la concurrence et le bon fonctionnement du marché sont de beaux concepts, la culture reste tout de même quelque chose de particulier et ne se vend pas comme une paire de chaussettes ou comme une chaise. La diversité du public et l'accessibilité sont en effet des valeurs fondamentales pour un concert, d'autant plus lorsqu'un événement est subsidié par les autorités. Il n'y a aucune raison pour supprimer le marché secondaire, mais le prix de revente d'un titre d'accès doit cependant être maîtrisé. Un client honnête ne peut tirer un bénéfice de la vente de son billet, lorsqu'il est empêché d'assister à un événement. Il doit cependant avoir la possibilité de céder sa place à titre onéreux, car il peut s'écouler beaucoup de temps entre le moment de la vente et le concert.

La fixation du prix du ticket présente toutefois un inconvénient. Tout le monde réclame aujourd'hui la transparence des coûts; il doit en être de même des tickets d'accès, afin d'éviter les problèmes en matière de droits d'auteur et de taxes. Une connaissance précise de la structure des coûts permettra de limiter efficacement le prix demandé sur le marché secondaire.

La création de sites internet officiels proposant la revente de tickets d'accès selon des règles claires pour tous est envisagée. Il convient de faire observer

Wat de all-in ticketprijs betreft, opperen de heren David Hacquin en Ignace de Breuck allebei bezwaren. De motieven zijn echter niet duidelijk. Indien een *price cap* zou worden opgelegd, is een all-in prijs vermoedelijk wel nodig.

Hebben de sprekers kennis over buitenlandse wetgeving, die de secundaire markt intoomt?

Ten slotte vraagt het lid zich af of het voorbeeld van "Pukkelpop" werkelijk navolging verdient. Wil een liefhebber dit jaarlijks muziekfestival bijwonen, dan moet een koper zijn ticket individueel en nominatief bestellen, en ondergaat hij een identiteitscontrole vooraleer hem toegang wordt verleend.

Mevrouw Karine Lalieux (PS) stelt dat doorgaans een lange periode de ticketverkoop van een concert scheidt. Zou men geen gefaseerde verkoop kunnen bedenken, waardoor geen secundaire vraag ontstaat vanaf de eerste verkoop? Naar verluidt kunnen voor sommige concerten na tien minuten geen plaatsen meer worden geboekt. Het lid spreekt zich overigens uit voor een verplichte uitbreiding van de betalingsmodaliteiten (per bankkaart, overschrijving, ...).

Ten aanzien van de secundaire markt geeft zij toe dat ofschoon transparantie, mededinging en de goede werking van de markt mooie concepten zijn, cultuur blijft toch iets bijzonders en verkoop je niet zoals een paar sokken of een stoel. Diversiteit van het publiek en toegankelijkheid zijn immers fundamentele waarden bij een concert, des te meer wanneer een evenement door de overheid wordt gesubsidieerd. Redenen om de secundaire markt op te doeken zijn er niet, maar de doorverkoopprijs van een toegangskaartje moet wel worden bedwongen. Een eerlijke klant mag geen meerwaarde halen uit de verkoop van zijn ticket, wanneer hij verhinderd is om een event bij te wonen. Hij moet wel over de mogelijkheid beschikken om zijn plaats tegen vergoeding af te staan, omdat tussen het moment van de aankoop en het concert geruime tijd kan verlopen.

De bepaling van de prijs van het ticket zorgt wel voor een moeilijkheid. Iedereen pleit tegenwoordig voor kostentransparantie; hetzelfde moet opgaan voor toegangstickets, zodat problemen inzake auteursrechten en belastingen worden vermeden. Een juiste kennis van de kostenstructuur zal een doeltreffend middel zijn om de prijs op de secundaire markt binnen de perken te houden.

Gedacht wordt aan de oprichting van officiële websites voor de doorverkoop van toegangstickets, volgens voor iedereen duidelijke regels. Het weze terloops opge-

incidemment que la culture n'est pas un bien comme les autres, ce qui justifie la possibilité de prévoir des exceptions à la liberté de commerce. Les orateurs ont-ils des propositions à formuler en l'espèce?

M. Willem-Frederik Schiltz (Open Vld) constate que les nombreuses et diverses préoccupations exprimées ne pourront pas immédiatement être traduites dans une proposition de synthèse. Il devient de plus en plus évident qu'un texte ne permettra jamais de résoudre la totalité des problèmes. Les oppositions sont frappantes. Ainsi, M. Pierre-Guillaume Méon affirme que l'essor du marché spéculatif ne pourra être contenu que par l'extension de l'offre de tickets ou par la fixation de prix prohibitifs. La seconde option est bien entendu absurde, bien qu'elle rejoigne à certains égards la proposition formulée par eBay, étant donné qu'une vente échelonnée suppose des prix plus élevés. Peut-être certains clients vont-ils effectivement choisir de reporter l'achat et donc de déboursier davantage pour leur titre d'accès. Mais en termes d'image commerciale, c'est le souhait d'organiser des événements à guichets fermés qui prime. On constate que chaque solution a son revers.

Même en cas de consensus au sujet de la limitation de la revente, il faudrait se demander comment la limite doit être fixée. N'oublions pas que les organisateurs de concerts confient parfois la vente à des instances payées à la commission. Il serait utile que le secteur prenne lui-même l'initiative dans ce domaine. Une régulation par les pouvoirs publics, par le biais de la création de sites internet agréés, ainsi que le suggère l'intervenante précédente, n'est pas souhaitable.

Mme Valérie Warzée-Caverenne (MR) établit une distinction entre les différentes méthodes de revente. Certaines entreprises de transport lient un service de transport à un ticket, tandis que des hôteliers offrent des nuitées. L'encadrement de la fixation du prix semble dans ce cas une question difficile. Quelqu'un peut-il ajouter quelque chose par rapport à cette question?

M. Ignace de Breuck répond que le secteur s'est autorégulé afin de combattre les pratiques malhonnêtes.

Ainsi, des caisses d'échange ont été mises en place à la satisfaction générale et le public peut, sur certains sites internet (cf. <http://www.ilovemyticket.be>), prendre connaissance d'adresses internet non fiables. On applique aussi déjà la vente étalée dans le temps, lorsque des actes de vente de rue sont constatés. Dans ces cas, les organisateurs mettent sur le marché des tickets *last minute* et une caisse peut encore être ouverte peu de temps avant le concert. Il arrive souvent que des

merkt dat cultuur geen goed is zoals een ander, zodat uitzonderingen op de vrijheid van handel mogelijk zijn. Kunnen de sprekers voorstellen hieromtrent aanreiken?

De heer Willem-Frederik Schiltz (Open Vld) stelt vast dat de talrijke onderscheiden bezorgdheden niet onmiddellijk tot een synthesevoorstel zullen leiden. Steeds meer ziet het ernaar uit dat een tekst nooit alle problemen uit de wereld zal helpen. De tegenstellingen die opduiken zijn wel frappant. Zo poneert de heer Pierre-Guillaume Méon dat slechts de uitbreiding van het ticketaanbod of een prohibitieve prijs de speculatieve markt kan tegengaan. De tweede optie is uiteraard absurd, hoewel het voorstel van eBay enigszins daarbij aanleunt, omdat een gefaseerde verkoop hogere prijzen impliceert. Misschien is het de keuze van sommige klanten om inderdaad de aankoop uit te stellen en tegelijkertijd meer te betalen voor een toegangsbewijs. Maar op grond van imagobekommelingen primeert commercieel de wens om een zaal uit te verkopen. Op den duur staat tegenover elke oplossing wel een probleem.

Indien al consensus zou bestaan over de inperking van de doorverkoop, dan rijst de vraag hoe de grens wordt bepaald. Men mag niet vergeten dat concertorganisatoren soms instanties in commissie laten verkopen. Het zou nuttig zijn, indien de sector zelf het voortouw in deze materie neemt. Regulering van overheidswege, zoals de vorige spreekster suggereert met de oprichting van erkende websites, is niet erg wenselijk.

Mevrouw Valérie Warzée-Caverenne (MR) maakt een onderscheid tussen de verschillende doorverkoopmethoden. Sommige transportbedrijven koppelen een vervoerdienst aan een ticket, terwijl hoteluitbaters overnachtingen aanbieden. De omkadering van de prijsbepaling lijkt in dat geval een moeilijke aangelegenheid. Kan iemand iets inbrengen ten aanzien van deze kwestie?

De heer Ignace de Breuck antwoordt dat de sector zelfregelend is opgetreden om malafide praktijken te bestrijden.

Zo werden ruilkassa's ingevoerd tot ieders genoegen en kan het publiek op bepaalde websites (cf. <http://www.ilovemyticket.be>) kennis nemen van onbetrouwbare internetadressen. Ook wordt verspreide verkoop reeds toegepast, wanneer daden van straatverkoop worden vastgesteld. In die gevallen brengen de organisatoren last minute tickets op de markt en kan korte tijd voor een concert nog een avondkassa opengaan. Veelal gebeurt het dat mensen die een plaats

personnes qui ont réservé une place n'exécutent pas le paiement ou le virement, de telle sorte qu'une nouvelle série de tickets sont mis en vente généralement une semaine avant le concert.

Toutes ces mesures ont été prises après concertation et donnent de bons résultats, mais il n'y a malheureusement pas de statistiques disponibles.

En ce qui concerne le prix du ticket tout compris, il est convenu au niveau international que l'on utilise le "prix du ticket nu" pour fixer le prix du ticket. Une formation est engagée sur base d'une offre émanant de l'organisateur, après une estimation des coûts et le calcul des recettes nécessaires pour atteindre le seuil de rentabilité (*break-even point*). Dans le secteur des concerts, une offre se compose généralement d'un montant fixe et d'un montant variable (c'est-à-dire le pourcentage de bénéfice du groupe, généralement 85 % au-delà du seuil de rentabilité). Si le prix du ticket est augmenté de frais, le point critique sera également plus élevé, de telle sorte que les frais de la Sabam et de droits d'auteur augmenteront également. Une augmentation du prix réclamé au consommateur est donc inévitable.

L'orateur souligne que sur chaque ticket imprimé de l'*Ancienne Belgique* figurent la valeur nominale — généralement le prix du ticket au comptoir —, mais aussi tous les frais supplémentaires (frais de réservation, cotisation de mobilité,...). Le consommateur peut ainsi se faire une idée précise de ce qu'il paie et de ce qu'il paie en supplément, mais les tiers peuvent également savoir ainsi ce qu'un ticket a initialement coûté. Le maintien de cette ventilation est important si l'on veut éviter que les négociations entre le management d'une formation et l'organisateur d'un concert entraînent l'augmentation du prix d'un ticket. Élaborer une réglementation spécifique pour la Belgique n'est pas une solution réaliste.

En ce qui concerne la limitation des canaux de vente, l'orateur indique que l'*Ancienne Belgique* écoule vingt pour cent de ses tickets autrement qu'en ligne. Cette limitation a été décidée à la suite d'abus constatés dans certains points de vente. Or, l'association sans but lucratif travaille uniquement avec des personnes fiables qui respectent un code de conduite. Nous ne sommes donc pas opposés par définition à une large mise à disposition de tickets en faveur d'un large public.

Pour ce qui est de la vente proprement dite, c'est en tout premier lieu le management qui détermine quel sera le prix lorsqu'un artiste entreprend une tournée, ainsi que la manière dont les tickets seront vendus. De plus en plus de formations tentent cependant de fixer elles-mêmes les directives et un organisateur ne peut

hebben gereserveerd de betaling of overschrijving niet uitvoeren, zodat meestal een week voor het concert een nieuwe lading tickets wordt aangeboden.

Al deze maatregelen werden in overleg getroffen en werpen degelijk hun vruchten af, maar cijfermateriaal is helaas niet beschikbaar.

Wat de all-in ticketprijs betreft, geldt internationaal de afspraak dat voor de ticketprijs de "naakte ticketprijs" wordt gebruikt. Een formatie wordt geboekt op grond van een "offer" dat van de organisator uitgaat, na een kostenraming en berekening van de opbrengsten om de rentabiliteitsdrempel (*break-even point*) te bepalen. In de concertsector bestaat een "offer" meestal uit een vast bedrag en een variabel bedrag (d.i. het winstpercentage van de band, meestal 85 procent na *break even*). Als de ticketprijs zou worden verhoogd met kosten, stijgt ook het kritisch punt, zodat ook de kosten voor Sabam en auteursrechten ook de hoogte zullen ingaan. Een prijsstijging voor de consument is dus onvermijdelijk.

De spreker beklemtoont het feit dat op elk afgedrukt ticket van de *Ancienne Belgique* de nominale waarde vermeld staat — doorgaans de ticketprijs aan de balie —, maar ook alle bijkomende kosten (reservatiekosten, mobiliteitsbijdrage, ...). De consument verkrijgt daardoor een duidelijk beeld over hetgeen hij betaalt en wat hij extra vergoedt, maar ook derden kunnen op deze wijze vernemen wat een ticket aanvankelijk heeft gekost. Het behoud van die opsplitsing is belangrijk, om te beletten dat de onderhandelingen tussen het management van een formatie en de organisator van een concert ertoe zou leiden dat de prijs van een ticket stijgt. Het uitdokteren van een aparte regeling voor België lijkt geen haalbare kaart.

Over de inperking van verkoopkanalen deelt de spreker mee dat de *Ancienne Belgique* twintig procent van haar ticketaanbod niet online afzet. De inperking vloeit voort uit de misbruiken die op bepaalde verkoop-punten werden vastgesteld en de vereniging zonder winstoogmerk werkt alleen met betrouwbare figuren, die zich aan een gedragscode houden. Het is dus niet zo dat men per definitie gekant is tegen een brede beschikbaarstelling van tickets voor een ruim publiek.

Wat de daadwerkelijke verkoop aangaat, bepaalt in de eerste plaats het management wat de prijs zal zijn wanneer een artiest een tour onderneemt, en op welke manier de tickets zullen worden verkocht. Wel proberen meer en meer formaties zelf de richtlijnen vast te leggen en een organisator kan alleen maar instemmen of

que les approuver ou les refuser. Souvent, les clauses restrictives n'apparaissent qu'après la conclusion du contrat.

Réagissant à la remarque de M. Willem-Frederik Schiltz (Open Vld) selon laquelle aucune négociation n'a lieu au sujet des frais de l'organisateur avant qu'un artiste ne fixe le prix d'un concert, l'orateur confirme que le prix n'est pas totalement imposé de façon unilatérale. Les négociations portent effectivement sur les frais qui sont acceptés, ainsi que sur les recettes estimées. De plus en plus souvent, le management pose aussi des conditions en ce qui concerne la vente des tickets et ce, bien après la signature du contrat. Tout cela est en fait une question de fan clubs et d'idéologies. À quatre reprises en 2011, *l'Ancienne Belgique* a refusé des spectacles, par exemple parce qu'une formation donnée voulait prendre en main la totalité de la vente des tickets.

Mme Pascale Bertolini, attachée de presse au Botanique, indique que l'une des missions de l'association sans but lucratif est de s'adresser à un public aussi large que possible, ce qui nécessite un réseau de vente diversifié. La part de l'Internet est certes en hausse continue. Une réforme déjà appliquée prévoit qu'un euro doit être payé pour chaque billet indépendamment du moyen utilisé (achat électronique ou achat au guichet). Naturellement, des frais de port peuvent être appliqués lors de l'envoi de billets par la poste. La vente de billets par voie électronique révèle cependant l'identité de l'acheteur, ce qui constitue un avantage. L'idée d'une plateforme d'échange n'est pas directement rejetée et on trouve déjà cet outil dans les médias sociaux, y compris du Botanique. Il arrive que des acheteurs mettent leurs billets à disposition sous le regard attentif du responsable de la communication digitale, qui joue le rôle de modérateur. Il a dû intervenir une fois lorsqu'une personne a demandé un prix plus élevé que le montant qu'il avait payé. Le message de ce candidat vendeur a dès lors été supprimé du site. Dans l'ensemble, les possibilités dont dispose l'ASBL pour lutter contre le marché secondaire sont très limitées. Elle se félicite dès lors de toute forme de collaboration qui permette d'agir. L'intervenante fait observer que les tarifs du Botanique sont particulièrement bas (11 euros par personne), de sorte que tout le monde peut acheter plusieurs billets. Il ne semble pas souhaitable de permettre d'échanger des billets sans restriction dès lors que cela encouragera vraisemblablement les achats inconsidérés.

M. Alasdair McGowan indique qu'il ressort de recherches effectuées par la société qu'il représente que près de 90 % des personnes qui mettent des billets en vente sur eBay vendent moins de cinq billets par an, que 60 % des vendeurs ne vendent qu'un seul billet

weigeren. Vaak dagen de restrictieve clausules pas op na het sluiten van een overeenkomst.

Reagerend op de opmerking van de heer Willem-Frederik Schiltz (Open Vld) of er geen onderhandelingen plaatsvinden over de kosten voor de organisator vooraleer een artiest de concertprijs bepaalt, beaamt de spreker dat de prijs niet helemaal eenzijdig wordt opgelegd. De onderhandelingen gaan inderdaad over de kosten die worden aanvaard, en de ingeschatte opbrengsten. Steeds vaker legt het management nog voorwaarden op met betrekking tot de verkoop van tickets en wel na het drogen van de inkt in een contract. Dit heeft eigenlijk te maken met fanclubs en ideologieën. Viermaal heeft de Ancienne Belgique in 2011 geweigerd in een avontuur mee te stappen, bijvoorbeeld omdat een bepaalde formatie de volledige ticketverkoop in handen wil nemen.

Mevrouw Pascale Bertolini, press officer bij de Botanique, stelt dat een van de opdrachten van de vereniging zonder winstoogmerk erin bestaat een zo ruim mogelijk publiek aan te spreken, waardoor een gediversifieerd verkoopnetwerk noodzakelijk is. Wel stijgt het aandeel van Internet continu. Een hervorming werd ingevoerd, zodat voor elk ticket 1 euro moet worden betaald, onverschillig welk medium (elektronische aankoop of aan de balie). Uiteraard kunnen portokosten worden aangerekend voor verzending van tickets via De Post. De verkoop van e-tickets legt de identiteit van de koper wel bloot, wat een voordeel is. Een ruilplatform wordt niet meteen van de hand gewezen en eigenlijk treft men haar reeds aan in de sociale media, zelfs van de Botanique. Kopers stellen soms hun ticket ter beschikking onder het nauwlettend oog van de verantwoordelijke voor de digitale communicatie, die modererend optreedt. Eenmaal bleek een ingreep noodzakelijk, toen iemand een hogere prijs vroeg dan de som die hij had uitgegeven. Op dat ogenblik werd de boodschap van de kandidaat verkoper van de website verwijderd. Al bij al zijn de mogelijkheden van de vzw om ten strijde te gaan tegen de secundaire markt erg beperkt. Ze juicht dan ook elke samenwerking om op te treden toe. De spreekster merkt op dat de tarieven van de Botanique bijzonder laag liggen (11 euro per persoon), waardoor iedereen moeiteloos verscheidene tickets kan aankopen. Het idee om zonder beperking tickets in te kunnen ruilen lijkt niet wenselijk, omdat het vermoedelijk onbesuisde aankopen zal aanmoedigen.

De heer Alasdair McGowan licht toe dat volgens onderzoek van de vennootschap, namens wie hij het woord voert, ongeveer negen van de tien personen die tickets te koop aanbieden op eBay in de loop van een jaar minder dan vijf tickets verkopen. Zestig procent

mais que 4 % de ces personnes sont sans doute des vendeurs professionnels.

Des études néerlandaises indiquent que seulement 4 % des billets sont proposés sur le marché secondaire. Cependant, il s'agit sans doute d'une surestimation majeure. En effet, eBay a réalisé une enquête au Royaume-Uni, qui héberge le plus grand marché, de loin, de la revente de billets en Europe. À la demande du gouvernement britannique, sa société a examiné comment les choses se déroulent lors des grands événements (tournoi de tennis de Wimbledon, tournoi de golf de la Ryder Cup ou série de test-matches "*The Ashes*" entre les équipes nationales de cricket de l'Angleterre et de l'Australie, etc.). Il en ressort qu'un pour cent au plus des billets ont été proposés à la revente sur eBay, les chiffres de 0,2 à 0,4 % étant plus exacts. Dès lors, plus de 99 % des billets ont été achetés sur le marché primaire.

En France, une législation a été élaborée en ce qui concerne la revente de billets, mais les membres de la commission doivent bien se rendre compte qu'elle s'avérera très probablement anticonstitutionnelle. Dans le passé, une première tentative du législateur français s'est déjà heurtée à une condamnation par la Cour constitutionnelle.

Aux Pays-Bas, le Sénat examine un texte de loi similaire, depuis 2008 déjà, et ne parvient pas à le voter à la majorité, car les membres ne parviennent pas à s'entendre sur son caractère contraignant. Chaque billet qui dépasse le prix nominal de plus de vingt pour cent serait illégal, mais seuls les tribunaux sont compétents pour prononcer un jugement sur le prix. Souhaite-t-on vraiment laisser aux tribunaux le soin de décider ce qu'est un prix équitable?

La régulation des prix part de la supposition qu'il existe un "prix équitable" pour un titre d'accès. Quel serait alors son montant? Pourquoi un billet pour Madonna d'une valeur de cent euros sur le marché primaire serait-il plus équitable qu'un billet de cinquante euros sur le marché secondaire, avec une valeur nominale de vingt-cinq euros? Dans le deuxième cas, même si le prix est deux fois plus élevé que le prix sur le marché primaire, il ne s'élève qu'à la moitié du prix d'un billet pour un concert de Madonna. Pourquoi les autorités devraient-elles contrôler les prix du marché secondaire, alors que le marché primaire échappe au contrôle? La proposition de loi portant diverses mesures concernant la revente des titres d'accès à certains événements (DOC 53 1109/001), déposée par Mme Karine Lalieux et consorts, autorise clairement la vente sans plafonnement des prix dans le chef des vendeurs agréés, parce que la définition de la revente se rapporte uniquement au

verkoopt slechts één ticket, maar vier procent van de verkopers handelen vermoedelijk beroepsmatig.

Uit Nederlandse studies blijkt dat slechts vier procent van de tickets op de secundaire markt worden aangeboden, maar het gaat vermoedelijk om een grove overschatting. eBay heeft immers onderzoek uitgevoerd in het Verenigd Koninkrijk, dat veruit de grootste markt voor de wederverkoop van tickets in Europa huisvest. Op vraag van de Britse regering heeft de vennootschap nagegaan wat er gebeurt naar aanleiding van grote happenings (zoals het tennistornooi van Wimbledon, de Ryder Cup golfwedstrijd, of "*The Ashes*" — de test-cricketwedstrijden tussen de nationale teams van Engeland en Australië...) en hooguit één procent van alle tickets werden voor doorverkoop aangeboden op eBay — exacter is tussen 0,2 tot 0,4 procent. Meer dan negenenennegentig procent werd dus op de primaire markt gekocht.

In Frankrijk is wetgeving tot stand gekomen op het vlak van de doorverkoop van tickets, maar de leden van de commissie moeten wel goed beseffen dat heel vermoedelijk de ongrondwettigheid zal blijken. In het verleden is een eerste poging van de Franse wetgever reeds op een veroordeling van het Grondwettelijk Hof gebotst.

In Nederland is een soortgelijke wettekst reeds sinds 2008 in de Eerste Kamer in behandeling en hij slaagt er maar niet in om door een meerderheid te worden goedgekeurd, omdat de Kamerleden met teveel vragen rond de afdwingbaarheid blijven zitten. Elk ticket dat de nominale prijs met meer dan twintig procent overschrijdt zou illegaal zijn, maar alleen rechtbanken zijn bevoegd om over de prijs een oordeel te vellen. Wil men werkelijk de rechtbanken laten beslissen wat een eerlijke prijs is?

Prijsregulering gaat uit van de veronderstelling dat er zoiets bestaat als een "eerlijke prijs" voor een toegangsticket. Hoeveel bedraagt die dan? Waarom zou een ticket voor Madonna van honderd euro op de primaire markt eerlijker zijn dan vijftig euro voor een ticket op de secundaire markt, met een nominale waarde van vijftientwintig euro. In het tweede geval mag de prijs dan wel dubbel zo hoog liggen als de prijs op de primaire markt, toch bedraagt hij maar de helft van de prijs van een ticket voor een concert van Madonna. Waarom zouden de overheid op de prijzen van de secundaire markt moeten toezien, terwijl de primaire markt aan de controle ontsnapt? Het wetsvoorstel houdende diverse maatregelen met betrekking tot de doorverkoop van toegangstickets voor bepaalde evenementen (DOC 53 1109/001), ingediend door mevrouw Karine Lalieux c.s., staat duidelijk verkoop zonder prijsplafonds toe in hoofde van erkende verkopers, omdat de definitie van doorver-

vendeur initial, qui n'est pas seulement l'organisateur, mais aussi tout intermédiaire habilité à agir au nom de l'organisateur. Sur cette base, les revendeurs agréés pourraient non seulement demander n'importe quel prix, mais en plus, les billets pourront être vendus sur le marché secondaire — que cela plaise au législateur ou non.

Les données américaines sont également significatives. Elles montrent que plus de la moitié des billets sont revendus à un prix inférieur à leur valeur nominale. Le prix demandé pour un billet sur le marché secondaire est parfois plus élevé, mais très souvent moins élevé, parce que les abonnés n'assistent pas à chaque événement. Étant donné qu'un supporter de l'équipe de baseball les *New-York Yankees* ne suit pas chaque match, il revend quelques tickets non utilisés, ce qui lui permet de financer son propre accès pour une saison.

L'orateur ne formule en revanche aucune objection à l'encontre des sites de revente officiels, mais avertit toutefois qu'il n'est pas opportun de leur octroyer un monopole, parce qu'ils sont souvent mal équipés et qu'ils n'organisent la vente que pendant un laps de temps très court. Ils n'ouvrent que bien après l'achat du ticket et ferment beaucoup trop tôt. Dans la plupart des cas, les gens décident au dernier moment de ne pas aller à un concert en raison d'un imprévu d'ordre familial ou professionnel. À cela s'ajoute que la revente de billets par le biais d'une instance officielle risque d'entraîner des frais de transaction supérieurs aux frais sur eBay ou un de ses concurrents. Dans l'intérêt du consommateur, le marché libre doit pouvoir jouer son rôle.

En outre, l'orateur s'étonne de la position de M. David Hacquin concernant la tarification dynamique, essentiellement parce que la société *ticketmaster* est propriétaire de la sprl *Live Nation*, qu'elle est présente sur le marché primaire et qu'elle vend aux enchères, comme à l'occasion du concert de Michael Jackson à Londres. En fait, il est devenu normal actuellement de vendre les billets pour les dix premiers rangs séparément afin de maximiser le chiffre d'affaires. Dans le jargon des affaires, on parle de "*golden circle*". Pour sa part, M. Alasdair McGowan ne croit pas beaucoup au système de tarification dynamique.

L'orateur est par contre favorable à la vente échelonnée. En effet, cette méthode a déjà fait ses preuves sur différents marchés. Il songe notamment à l'organisation de la vente des titres d'accès aux Jeux Olympiques de Londres — qui présente du reste certaines faiblesses.

koop slechts op de oorspronkelijke verkoper slaat, die niet alleen de organisator is, maar elke tussenpersoon die gemachtigd is om namens de organisator te handelen. Niet alleen zouden op grond hiervan de erkende doorverkopers om het even welke prijs mogen vragen, maar bovendien kunnen de tickets op de secundaire markt worden verkocht — of de wetgever dat nu graag zal hebben of niet.

Betekenisvol zijn eveneens de bewijzen uit de Verenigde Staten, waaruit blijkt dat meer dan de helft van de tickets worden doorverkocht tegen een prijs die lager ligt dan de nominale waarde. Soms wordt op de secundaire markt een hogere prijs gevraagd voor een ticket, heel vaak een lagere, omdat abonnees niet elke gebeurtenis bijwonen. Omdat een baseballfan van de *New-York Yankees* niet elke wedstrijd zal volgen, verkoopt hij enkele reservetickets, wat hem in staat stelt om zijn eigen toegang voor een seizoen te bekostigen.

De spreker heeft daarentegen geen bezwaar tegen officiële doorverkoopssites, maar waarschuwt er wel voor dat het niet raadzaam is om ze een monopolie te geven, omdat ze vaak niet goed uitgerust zijn en de verkoop slechts gedurende een zeer kort tijdsbestek organiseren. Ze gaan pas geruime tijd open nadat het ticket werd aangekocht, en sluiten weer veel te vroeg. In de meeste gevallen besluiten mensen pas op het laatste nippertje om niet naar een concert te gaan, omdat ze verrast worden door familiale omstandigheden of factoren uit hun beroepsleven. Komt daarbij dat het doorverkopen van tickets via een officiële instantie gepaard dreigt te gaan met transactiekosten, die hoger uitvallen dan de kosten op eBay of een van zijn concurrenten. Om de consument in de kaart te spelen, moet de vrije markt zijn gang kunnen gaan.

Voorts uit de spreker zijn verwondering over het standpunt van de heer David Hacquin met betrekking tot dynamische prijsstelling, niet in het minst omdat ticketmaster eigenaar is van de bvba Live Nation en op de primaire markt aanwezig is en bij opbod verkoopt, zoals naar aanleiding van het concert van Michael Jackson in Londen. Het is nu in feite de normale gang van zaken geworden om tickets voor de eerste tien rijen met het oog op een maximale omzet afzonderlijk te verkopen. In het businessjargon verwijst men naar de "*golden circle*". De heer Alasdair McGowan hecht voor zijn part weinig geloof in een systeem van dynamische prijsstelling.

De spreker staat dan weer positief ten aanzien van de gespreide verkoop. Verschillende markten tonen immers aan dat het werkt, zoals de manier waarop de verkoop van toegangsbewijzen voor de Olympische Spelen in Londen ook aangeeft — overigens niet perfect. Het

La fixation de plusieurs dates de vente a l'avantage de permettre aux amateurs de sport d'acheter leurs billets lorsque cela leur convient.

M. Willem-Frederik Schiltz (Open Vld) souligne qu'il est moins important de faire salle comble lorsqu'il s'agit d'une rencontre sportive que dans le cas d'un concert. Le fait d'avoir réussi à vendre ses billets longtemps à l'avance contribue au succès d'un artiste. Cet argument n'est pas valable pour les Jeux Olympiques.

M. Alasdair McGowan réplique qu'il a déjà précisé que toutes les formules ne sont pas adaptées à tous les événements. Il est effectivement préférable de ne pas appliquer à l'organisation d'un événement culturel une méthode de vente qui convient pour une compétition sportive. Il arrive cependant qu'un artiste décide de prolonger un spectacle déterminé afin de répondre à la demande du public. Une approche nuancée s'impose dès lors. D'autres formules pourraient encore être imaginées.

Cela a-t-il un sens de lutter contre les sites internet qui vendent des billets avant leur mise à disposition officielle? eBay a déjà collaboré dans le passé avec les organisateurs de grandes manifestations confrontés à des personnes qui vendaient des billets qu'elles ne possédaient pas et donc à des cas de fraude.

Un plafonnement des prix risquerait d'entraîner le déplacement de la vente de billets vers d'autres marchés situés dans des pays tiers, ce qui non seulement compliquerait la régulation mais priverait également l'État d'une partie de ses revenus fiscaux.

M. David Hacquin opère une distinction entre les frais récurrents dus pour chaque billet et ceux exposés une seule fois. Ainsi, le client qui souhaite acheter des billets pour "Rock Werchter", ainsi que des tickets boisson, paiera 2 euros de frais de réservation pour les titres d'accès, 2 euros pour les tickets boisson et 2 euros pour la totalité de la commande. S'il achète dix billets pour ce festival et dix tickets boisson, il paiera dix fois 2 euros pour les titres d'accès et dix fois 2 euros pour les boissons, mais seulement 2 euros pour la réservation de la totalité des billets. C'est pour ce motif qu'il est difficile d'incorporer le prix dans un billet unique et de l'adapter ensuite en fonction du nombre de billets achetés.

Le prix d'un billet est important pour l'estimation des coûts, ainsi que pour l'établissement des "offres". La contribution due à la Sabam est fixée sur la base du chiffre d'affaires (qui correspond au nombre de visiteurs multiplié par le prix d'un titre d'accès hors TVA). Il en va de même des taxes urbaines. Même si une législation instaurant un certain nombre de déductions est

avantageux de herhaalde verkoopintervallen biedt sportliefhebbers de kans om tickets te kopen wanneer het hun uitkomt.

De heer Willem-Frederik Schiltz (Open Vld) wijst erop dat een totale uitverkoop van tickets voor een sportieve ontmoeting minder belangrijk is dan voor een concert. Wanneer een artiest zijn tickets reeds lang van te voren heeft verkocht, draagt dit bij tot zijn succes. Voor de Olympische Spelen gaat dit argument niet op.

De heer Alasdair McGowan repliceert dat hij reeds eerder heeft aangegeven dat niet elke formule voor elk evenement geschikt is. Het klopt dat een verkoopmethode die voor een sportwedstrijd past beter achterwege wordt gelaten voor de organisatie van een cultuurhappening. Niettemin gebeurt het dat een artiest beslist een bepaald optreden te verlengen om de vraag van het publiek te beantwoorden. Dat bewijst dat het plaatje niet helemaal zwart-wit gekleurd is. Men kan nog andere formules bedenken.

Is het aanbinden van de strijd tegen websites die tickets verkopen vooraleer zij officieel beschikbaar worden gemaakt zinvol? eBay heeft in het verleden reeds samengewerkt met de organisatoren van grote manifestaties wanneer iemand tickets verkoopt die hij niet heeft en fraude aan het licht komt.

Het opleggen van prijsplafonds houdt wel een risico in dat de handel in tickets zich verplaatst naar andere markten in derde landen, waardoor regulering niet alleen wordt bemoeilijkt, maar de Staat ook nog eens belastinginkomsten misloopt.

De heer David Hacquin onderscheidt terugkerende kosten per ticket van eenmalige kosten. Zo zal een klant bij de aankoop van tickets voor "Rock Werchter" en de aankoop van drankbonnetjes 2 euro reservatiekosten betalen voor de toegangsbewijzen en 2 euro voor de drankbonnetjes en 2 euro voor de hele bestelling. Koopt hij tien tickets voor dat concert en voor de drank, dan zal hij tien keer 2 euro betalen voor de toegangsbewijzen en tien keer 2 euro betalen voor de drank, maar slechts 2 euro voor de reservatie van alle tickets. Daarom is het moeilijk om de prijs te incorporeren in een enkel ticket, om die nadien aan te passen op grond van het aantal aangekochte tickets.

De prijs van een ticket is van belang voor de berekening van de kostenraming en voor "offers". De bijdrage ten voordele van Sabam wordt bepaald op grond van de omzet (d.i. het aantal bezoekers vermenigvuldigd met de prijs van een toegangsbewijs exclusief btw), net zoals de stadstaksen. Een wetgeving waarbij een aantal aftrekposten worden ingevoerd mag dan gunstig

accueillie favorablement en Belgique, il s'agira encore de l'expliquer au *management* international, à l'étranger.

M. Willem-Frederik Schiltz (Open Vld) précise que la mention du prix sur un billet ne doit être pour lui qu'un moyen d'informer le consommateur sur le prix d'origine. Si la législation devient trop complexe, il vaudrait mieux changer de cap. Une indication claire des différents éléments qui entrent dans le prix total serait alors certainement suffisante.

Selon *M. David Hacquin*, un billet vendu en ligne s'accompagne déjà, à l'heure actuelle, d'informations claires sur le prix du billet et le montant exact des frais de réservation, de gestion et d'envoi, ainsi que les frais supplémentaires qui varient selon le mode de paiement, etc.

La création d'une caisse d'échange de billets en ligne est en préparation, mais ce système n'offrira pas de garantie.

On constate par ailleurs que certaines personnes achètent des billets avec une carte de crédit, après quoi elles n'arrivent pas à s'en débarrasser. Pour récupérer quand même leur argent, elles téléphonent à la société qui gère leur carte de crédit en prétendant qu'elles n'ont jamais acheté les billets en question. Ce genre de pratiques déloyales, par lesquelles une personne achète 100 billets et récupère ensuite le double du montant payé par le biais d'une institution financière, ne peut être accepté.

La vente échelonnée est une option qui n'est pas accueillie très chaudement, d'autant plus que les artistes imposent souvent leurs conditions. Pour ne pas rater une tournée mondiale, la Belgique doit s'adapter aux usages à l'étranger. Le pays ne peut devenir une "tache aveugle" sur la carte.

Pour le concert de Paul McCartney au *Sportpaleis* en mars 2012, les billets n'ont été mis en vente qu'en février, mais même la brièveté de la période de prévente n'a pas empêché le marché noir de prospérer. La durée de la prévente n'a pas d'impact sur ce phénomène, contrairement à la célébrité d'un artiste.

M. Willem-Frederik Schiltz (Open Vld) répète le point de vue de M. Pierre-Guillaume Méon: des prix plus élevés produisent un marché plus sain. La vente aux enchères d'un certain nombre de billets semble une technique intéressante pour lutter contre la spéculation. Si un acheteur est prêt à débours une somme importante, ne serait-il pas sensé de lui donner égale-

ment onthaald in België, zaak blijft om die nog in het buitenland uit te leggen aan internationaal management.

De heer Willem-Frederik Schiltz (Open Vld) preciseert dat de vermelding van de prijs op een ticket voor hem alleen maar een middel moet zijn om de consument te informeren over de oorspronkelijke prijs. Indien de wetgeving te complex wordt, is het raadzaam om dat pad niet langer te bewandelen. Een duidelijke indicatie van de elementen, die de prijs uitmaken, is dan allicht voldoende.

Volgens *de heer David Hacquin* bevat een ticket dat online wordt gekocht nu reeds duidelijke informatie met betrekking tot prijs van het ticket, de exacte reservatiekosten, de kosten voor handling, de verzending, de extra kosten volgens het type betaling,...

De opstelling van een online ruilkassa wordt voorbereidt, maar een garantie zal niet worden geboden.

Vastgesteld wordt dat sommige personen tickets betalen met een kredietkaart, waarna ze die niet meer aan de straatstenen kwijttraken. Om hun geld toch te innen, bellen ze bij hun creditcardmaatschappij aan, met de mededeling dat zij nooit die bewuste tickets hebben besteld. Malafide praktijken, waarbij iemand honderd tickets aankoopt en het dubbele van de prijs terugkrijgt via een financiële instelling, moet niet worden aanvaard.

Het gefaseerde verkopen wordt niet erg warm onthaald, temeer de artiesten dikwijls hun voorwaarden opleggen. België moet zich inpassen in hetgeen ook elders gebruikelijk is, om geen wereldtournee te missen. Het land mag geen blinde vlek op de kaart worden.

In maart 2012 heeft Paul McCartney het *Sportpaleis* aangedaan en de toegangskaarten werden pas in februari op de markt gebracht, en ook met een bijzonder korte verkoopperiode heeft de zwarte markt kunnen gedijen. De duur van de verkoopperiode heeft geen invloed op dit fenomeen, wel de faam van een artiest.

De heer Willem-Frederik Schiltz (Open Vld) herhaalt het standpunt van de heer Pierre-Guillaume Méon: een hogere prijs zorgt voor een nettere markt. Verkoop bij opbod van een aantal tickets lijkt een interessante techniek om speculatie te ondergraven. Zou het niet verstandig zijn om een koper die veel wil betalen ook die mogelijkheid te geven op de primaire markt? Aldus

ment cette possibilité sur le marché primaire? De cette manière, le prix des autres billets pourrait être réduit et, au total, les recettes pourraient tout de même être supérieures.

Mme Karine Lalieux (PS) objecte que personne n'a défendu l'idée de prix élevés en pensant que seule l'élite achèterait alors des billets onéreux sans vouloir les revendre par la suite. L'idée centrale reste l'accessibilité pour le public. Il ne peut être question de transformer la théorie sur les prix élevés en une arme de lutte contre le marché noir, dès lors qu'une telle approche ne favorise en rien la démocratisation de l'accès à la culture.

M. Willem-Frederik Schiltz (Open Vld) met l'accent sur l'aspect scientifique de l'exposé de M. Pierre-Guillaume Méon. Le fait est qu'il n'y a pas de marché noir lorsque les prix sont suffisamment élevés. La proposition de loi déposée par l'intervenant n'est absolument pas fondée sur cette théorie, mais celle-ci pourrait être exploitée en partie et de manière extrêmement ciblée. Par l'effet qu'elle aurait sur la disponibilité des places ordinaires, l'émission de "*golden circle tickets*" permettrait à la fois de soutenir la démocratisation et de lutter contre le marché noir. Les acheteurs privilégiés pourraient s'offrir de meilleures places et, avec le montant supérieur déboursé pour ces billets, subsidier les places moins chères, par analogie avec le système fiscal.

M. David Hacquin souligne que les artistes déterminent eux-mêmes les prix des billets et qu'habituellement, ils fixent également un prix maximum. Au Palais des Beaux-Arts, au Cirque Royal ou au *Sportpaleis*, il y a en outre une différenciation des prix. Les *Golden seats* ne font pas que des heureux, comme l'illustre la polémique autour du concert de Paul McCartney. La différence entre le dernier siège du "*golden circle*" et le premier siège de la catégorie en dessous n'est pas vraiment marquante.

M. Alasdair McGowan argue que l'on ne peut nier l'évidence: il est un fait que l'industrie du sport et de la musique réserve des dizaines de milliers de billets à des entreprises ("*corporate allocations*"), ce qui a un impact beaucoup plus important sur l'accessibilité des événements que l'existence d'un marché secondaire. De cette manière, les entreprises se procurent des titres d'accès bien avant le début de la vente normale, ce qui ne veut pas dire que l'orateur condamne cette pratique. En effet, les entreprises soutiennent ainsi indirectement le prix des billets bon marché. On pourrait cependant envisager de leur proposer un moins grand nombre de billets, mais à un prix plus élevé, ce qui libérerait

kan de prijs van de overige tickets worden verminderd en kunnen toch meer inkomsten worden verworven.

Mevrouw Karine Lalieux (PS) werpt op dat niemand hoge prijzen heeft verdedigd met in het achterhoofd de overweging dat alleen de elite dure tickets zal kopen zonder ze daarna te willen doorverkopen. Centraal blijft de toegankelijkheid voor het publiek. Het kan niet de bedoeling zijn om de theorie rond de hoge prijzen als wapen tegen de zwarte markt in de praktijk om te zetten, want op deze wijze wordt de democratisering van de cultuurbeleving helemaal niet bevorderd.

De heer Willem-Frederik Schiltz (Open Vld) legt de nadruk op het wetenschappelijke aspect van de uiteenzetting van de heer Pierre-Guillaume Méon. Feit is dat de zwarte markt uitblijft, wanneer de prijzen hoog genoeg zijn. Het wetsvoorstel dat de spreker heeft ingediend is geenszins op die theorie gegrondvest. Maar misschien kan die kennis wel gedeeltelijk en op bijzonder doelgerichte manier worden aangewend. Het uitgeven van "*golden circle tickets*" kan de democratisering vooruithelpen ten aanzien van de reguliere beschikbare plaatsen en tegelijkertijd de zwarte markt afhouden. De bevoorrechte kopers zouden goede plaatsen kunnen boeken en met het hogere bedrag dat zij afstaan de goedkopere subsidiëren, naar analogie van het belastingstelsel.

De heer David Hacquin stipt aan dat artiesten hun ticketprijzen zelf bepalen en daarbij gewoonlijk ook een maxumprijs vastleggen. In het Paleis der Schone Kunsten, het Koninklijk Circus, of het Sportpaleis bestaat overigens prijsdifferentiatie. *Golden seats* maakt niet iedereen gelukkig, zoals de polemiek rond het concert van Paul McCartney illustreert. Het verschil tussen het laatste zitje in de "*golden circle*" en het eerstvolgende daarbuiten is niet echt buitengewoon.

De heer Alasdair McGowan voert aan dat men het licht van de zon niet kan ontkennen: het is nu eenmaal zo dat de sportindustrie en de muziekwereld tienduizenden tickets voorbehouden voor ondernemingen ("*corporate allocations*"), wat een veel grotere invloed heeft op de toegankelijkheid dan het bestaan van een secundaire markt. Bedrijven komen op die wijze, lang voor de normale verkoop van start gaat, in het bezit van toegangsbewijzen, wat daarom nog niet betekent dat de spreker dit veroordeelt. Ondernemingen steunen immers onrechtstreeks de prijs van de goedkope tickets. Wel kan men overwegen om hun minder maar tevens duurdere tickets aan te bieden, wat dan meteen meer

automatiquement plus de places pour le reste du public tout en faisant entrer autant d'argent dans les caisses.

Revenant sur une question examinée antérieurement, *Mme Karine Lalieux (PS)* définit le "prix équitable" comme étant le prix fixé à un moment donné par les personnes qui supportent le risque d'une manifestation culturelle, c'est-à-dire les organisateurs. Elle réfute l'affirmation selon laquelle il ne serait pas possible de fixer un prix de vente équitable car le prix équitable est celui sur lequel les parties (organisateurs et managers) s'accordent lorsqu'ils posent que tel prix est équitable pour tel concert. En tout cas, il n'appartient pas aux revendeurs de billets de définir le prix équitable. Ce dernier est le prix fixé pour le concert.

M. Pierre-Guillaume Méon doute que le raccourcissement des délais de vente permette de réduire considérablement le risque de spéculation, précisément dès lors que la spéculation découle de la différence entre le prix du billet et le prix que les acheteurs sont prêts à payer.

Par exemple, la revente est empêchée dans le cas Pukkelpop et de la vente nominative. Cette formule est assez radicale car les acheteurs peuvent avoir des motifs légitimes de renoncer à aller à un concert. La spéculation est empêchée mais le risque est alors supporté par l'acheteur dès lors qu'il ne peut pas revendre son billet. En effet, les fans ne sont jamais sûrs de pouvoir assister effectivement à tel concert, certainement s'ils ont dû acheter leurs billets longtemps à l'avance.

Les chiffres cités par *M. Alasdair McGowan* à propos de la revente sont plus ou moins exacts et semblent correspondre aux constats empiriques de l'intervenant.

Le débat relatif au prix équitable ne date pas d'hier et a débuté avant Thomas d'Aquin. La commission de l'Économie ne tranchera probablement pas encore la question. Au lieu de s'interroger sur ce qui constitue le prix équitable, il faut savoir quel objectif on poursuit. Si l'on estime que les billets sont des produits comme les autres, les acheteurs et les vendeurs peuvent convenir librement de leur prix. Cependant, les propositions de loi déposées ne visent pas le bon fonctionnement du marché. Elles visent plutôt la diversité du public et l'accessibilité. Dans ce cas, le juste prix n'équivaut pas au prix le plus élevé que le client est disposé à payer. Il s'agit du prix qu'un large public est disposé à payer et qui conviendra dès lors à un plus grand nombre de consommateurs que le prix qui correspond au point d'équilibre entre la demande et l'offre. Ce phénomène

plaatsen ter beschikking van het overige publiek stelt en net zoveel geld in het laatje brengt.

Inpikkend op een eerder behandelde vraag definieert *mevrouw Karine Lalieux (PS)* het begrip "eerlijke prijs" als de prijs die op een bepaald ogenblik wordt vastgelegd door diegenen die het risico dragen van een culturele manifestatie, namelijk de organisatoren. Ze weerlegt de bewering dat het niet mogelijk zou zijn om een eerlijke verkoopprijs te bepalen, omdat de eerlijke prijs de prijs is die partijen (organisatoren en managers) overeenkomen, wanneer zij zeggen: "dit is een eerlijke prijs voor dit concert". Het is in ieder geval niet aan iemand die een ticket wil doorverkopen om te bepalen wat een eerlijke prijs is. De eerlijke prijs is de prijs die voor het concert werd bepaald.

De heer Pierre-Guillaume Méon betwijfelt dat de inkorting van de verkoopperiode de kans op speculatie indringend vermindert, precies omdat zij voortspruit uit het verschil tussen de prijs van een ticket en de prijs die mensen bereid zijn te betalen.

Het voorbeeld van Pukkelpop en de ticketverkoop op naam verhindert de doorverkoop, wat vrij radicaal is, omdat gerechtvaardigde motieven kunnen spelen waarom personen uiteindelijk niet naar een concert willen gaan. Speculatie wordt onmogelijk, maar het risico wordt door de koper gedragen, omdat hij zijn ticket niet kan doorverkopen. Een fan is immers nooit zeker dat hij een concert effectief zal kunnen bijwonen, zeker als hij zijn ticket lang vooraf heeft moeten kopen.

De cijfers die de heer *Alasdair McGowan* aanhaalt met betrekking tot de doorverkoop kloppen min of meer en lijken overeen te stemmen met de empirische vaststellingen van de spreker.

Het debat rond de eerlijke prijs gaat reeds lang mee en is nog voor Thomas van Aquino begonnen. De commissie voor het Bedrijfsleven zal de knoop vermoedelijk nog niet doorhakken. Liever dan zich af te vragen wat de eerlijke prijs is, moet men weten welke doelstelling wordt beoogd. Beschouwt men tickets als sokken, dan kunnen kopers en verkopers vrij overeenkomen wat de prijs zal zijn. Maar de goede werking van de markt is niet wat de ingediende wetsvoorstellen ter zake nastreven, wel de diversiteit van het publiek en de toegankelijkheid. In dat geval is de juiste prijs niet de hoogste de prijs die iemand wil betalen, maar het bedrag dat een ruim publiek ervoor wil uitgeven en dat dus meer consumenten zal aanspreken dan de som die op het evenwichtspunt tussen vraag en aanbod wordt bereikt. Dit fenomeen verklaart het ontstaan van een secundaire markt, waar de prijzen

explique l'apparition d'un marché secondaire où les prix peuvent éventuellement augmenter et où l'on trouve des consommateurs qui étaient disposés à payer davantage sur le marché primaire.

Concernant la question de la discrimination au niveau des prix des concerts, il serait parfaitement imaginable d'imposer un prix élevé aux consommateurs qui sont prêts à le payer et de baisser en même temps les prix pour les personnes qui ont moins de moyens et ne pourraient jamais, sinon, assister à un concert. Si on souhaite que cela fonctionne, il faudrait cependant qu'une série de conditions soient remplies. Tout d'abord, il faudrait offrir des services divers, en suivant l'exemple des premières et deuxième classes à bord des avions et des trains. Certaines salles se prêtent en effet à un compartimentage, mais pas toutes. Si tout le monde reçoit le même service, il est difficile d'appliquer des prix différents. Même un verre de champagne en supplément semble peu convaincant.

M. Willem-Frederik Schiltz (Open Vld) suggère d'utiliser comme critère la mesure dans laquelle un billet peut être échangé, lorsque tous les consommateurs assistent à l'événement dans les mêmes conditions. Un billet échangeable serait plus cher. C'est le système utilisé pour la réservation de billets de train et d'avion.

M. Pierre-Guillaume Méon déclare que, dans ce cas, le risque est supporté par ceux qui ont des revenus modestes. Pour résoudre le problème, les billets à risques devraient en fait être plus chers. La comparaison avec les billets de transport ne tient pas, car la diversité du public n'est pas pertinente dans le secteur des voyages. Pour les billets de transport, les clients qui veulent payer plus paient plus. Pour les billets de concert, si on suit le même raisonnement, ceux qui n'ont pas les moyens paieraient plus. Les bas revenus sont ainsi touchés deux fois. Si on souhaite résoudre le problème en mettant en œuvre une discrimination par les prix, ceux qui ont les moyens de payer plus devraient payer plus. En demandant un prix plus élevé pour un meilleur service (le caractère échangeable du billet), on obtient le résultat inverse du but poursuivi.

M. Alasdair McGowan relance à son tour le débat relatif au "prix équitable". Supposons une salle qui propose deux sortes de places. Pour les unes, on achète un billet d'entrée ayant une valeur nominale, et pour les autres, on y accède par le biais du "*corporate hospitality market*". Dans les deux cas, ce sont les organisateurs qui fixent le prix, mais lequel des deux correspond au prix équitable?

eventueel kunnen stijgen en men consumenten ontmoet die bereid waren meer te betalen op de primaire markt.

Rijst de vraag rond de prijsdiscriminatie voor een concert. Het zou goed denkbaar zijn om een hoge prijs op te leggen aan consumenten die bereid zijn ook een hoge prijs te betalen en tegelijkertijd de prijs te verlagen voor diegenen die minder bemiddeld zijn en anders nooit een concert zouden bijwonen. Een aantal voorwaarden moet wel worden voldaan, wil men dit laten werken. Ten eerste moet een verscheidenheid aan diensten worden aangeboden, naar het voorbeeld van de "eerste" en "tweede klasse" aan boord van vliegtuigen en treinen. Sommige zalen lenen zich inderdaad tot compartimentering, maar niet allemaal. Indien iedereen dezelfde service krijgt, is het moeilijk verschillende prijzen te hanteren. Zelfs een glas champagne als extra lijkt weinig overtuigend.

De heer Willem-Frederik Schiltz (Open Vld) suggereert dat de mate waarin een ticket kan worden geruild als maatstaf kan fungeren, indien de beleving van een gebeurtenis voor alle consumenten identiek is. Een inruilbaar ticket zou meer kosten. Dat is het systeem bij de bespreking van trein- en vliegtuigtickets.

De heer Pierre-Guillaume Méon zegt dat het risico in dat geval gedragen wordt door diegenen die over bescheiden inkomens beschikken. Om het probleem op te lossen, zouden de risicodragende tickets eigenlijk duurder moeten zijn. De vergelijking met vervoertickets gaat niet op, omdat de diversiteit van het publiek niet relevant is in de reissector. Voor vervoertickets betalen de klanten die meer willen betalen meer. Voor concerttickets zouden volgens dezelfde redenering zij die er de middelen niet voor hebben meer betalen. De lage inkomens worden aldus tweemaal getroffen. Wil men de kwestie oplossen door prijsdiscriminatie zouden zij, die de middelen hebben om meer te betalen, meer moeten betalen. Door een hogere prijs te vragen voor een betere service (de inruilbaarheid van het ticket) wordt het tegenovergestelde bereikt dan hetgeen eigenlijk de bedoeling is.

De heer Alasdair McGowan neemt op zijn beurt weer de draad op in verband met de "eerlijke prijs". Veronderstel een zaal met twee soorten plaatsen. Voor de ene soort koopt men een entreekaart met een nominale waarde, voor de andere heeft men toegang via de "*corporate hospitality market*". In beide gevallen bepalen de organisatoren de prijs, maar welke van de twee prijzen komt met de eerlijke prijs overeen?

Enfin, l'orateur mentionne encore la vente dans la rue, qui continuera, quels que soient les souhaits du législateur. La question de savoir si le prix baisse au fur et à mesure que l'événement approche dépend de l'événement lui-même. À l'approche de la finale de la Ligue des champions de football, des milliers de supporters de Liverpool se sont rendus à Athènes, en 2007, pour — en dépit des dispositions pénales — y acheter des billets dans la rue à des prix élevés. Il est apparu qu'un certain nombre de billets avaient été falsifiés, mais avaient toutefois permis d'accéder au stade, alors que les personnes qui avaient acheté des billets authentiques sont restées à l'extérieur. Cela prouve que le droit pénal doit s'incliner face à un intérêt supérieur, à savoir le "crowd control": Il s'agit en premier lieu de maîtriser les foules. Aucune mesure répressive n'est appliquée dans ces circonstances et le législateur ne réussira jamais à empêcher ce phénomène. L'offre et la demande se rencontrent jusqu'à ce que le point d'équilibre soit atteint. Telle est la réalité.

*
* *

Le rapporteur,

Peter DEDECKER

La présidente,

Liesbeth
VAN der AUWERA

Tot besluit vermeldt de spreker nog de verkoop op straat, die zal standhouden, wat de wetgever ook moge wensen. Of de prijs vermindert naarmate de gebeurtenis nadert, hangt af van de gebeurtenis zelf. In de aanloop naar de voetbalfinale van de European Champion's League zijn in 2007 duizenden Liverpoolfans naar Athene getrokken om er — in weerwil van strafrechtelijke bepalingen — dure tickets op straat te kopen. Bleek dat een aantal tickets vervalst waren, maar die toch toegang tot het stadion verschaften, terwijl zij die echte tickets hadden gekocht buiten bleven. Hiermee wordt het bewijs geleverd dat het strafrecht moet wijken voor een hoger belang, namelijk "crowd control": op de eerste plaats komt het in goede banen leiden van grote menigtes. Geen enkele repressieve maatregel wordt in die omstandigheden toegepast en nooit zal de wetgever erin slagen om dit fenomeen te verhinderen. Vraag en aanbod ontmoeten elkaar tot het evenwichtspunt wordt bereikt. Zo is de realiteit nu eenmaal.

*
* *

De rapporteur,

Peter DEDECKER

De voorzitter,

Liesbeth
VAN der AUWERA