

CHAMBRE DES REPRÉSENTANTS
DE BELGIQUE

8 mai 2024

PROPOSITION DE LOI

**modifiant le Code civil
en ce qui concerne la résiliation
d'un bail commercial pour
non-respect d'une obligation d'achat**

Audition**Rapport**

fait au nom de la commission
de l'Économie,
de la Protection des consommateurs
et de l'Agenda numérique
par
Mme **Leen Dierick**

SOMMAIRE**Pages**

I. Procédure	3
II. Exposés introductifs	3
III. Questions et observations des membres.....	23
IV. Réponses des orateurs invités	27

*Voir:*Doc 55 **1458/ (2019/2020):**

001: Proposiiton de loi de Mmes Depraetere et Vanrobaeys.

BELGISCHE KAMER VAN
VOLKSVERTEGENWOORDIGERS

8 mei 2024

WETSVOORSTEL

**tot wijziging van het Burgerlijk
Wetboek wat de opzegging van een
handelshuurovereenkomst ingevolge het niet
naleven van een afnameverplichting betreft**

Hoorzitting**Verslag**

namens de commissie
voor Economie,
Consumentenbescherming
en Digitale Agenda
uitgebracht door
mevrouw **Leen Dierick**

INHOUD**Blz.**

I. Procedure	3
II. Inleidende uiteenzettingen	3
III. Vragen en opmerkingen van de leden	23
IV. Antwoorden van de genodigden	27

*Zie:*Doc 55 **1458/ (2019/2020):**

001: Wetsvoorstel van de dames Depraetere en Vanrobaeys.

12387

**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: Stefaan Van Hecke

A. — Titulaires / Vaste leden:

N-VA	Michael Freilich, Katrien Houtmeyers, Anneleen Van Bossuyt
Ecolo-Groen PS	Barbara Creemers, Stefaan Van Hecke, Albert Vicaire Christophe Lacroix, Leslie Leoni, Patrick Prévot
VB	Erik Gilissen, Reccino Van Lommel
MR	Denis Ducarme, Florence Reuter
cd&v	Leen Dierick
PVDA-PTB	Roberto D'Amico
Open Vld	Kathleen Verhelst
Vooruit	Melissa Depraetere

B. — Suppléants / Plaatsvervangers:

Mieke Claes, Peter De Roover, Frieda Gijbels, Wouter Raskin
Laurence Hennuy, Olivier Vajda, Dieter Vanbesien, Gilles Vanden Burre Malik Ben Achour, Chanelle Bonaventure, Ahmed Laaouej, Philippe Tison
Katleen Bury, Wouter Vermeersch, Hans Verreyt Mathieu Bihet, Benoît Piedboeuf, Vincent Scoumeau
Koen Geens, Jef Van den Bergh Marco Van Hees, Maria Vindevoghel Robby De Caluwé, Christian Leysen Anja Vanrobaeys, Kris Verduyck

C. — Membre sans voix délibérative / Niet-stemgerechtigd lid:

Les Engagés Maxime Prévot

N-VA	: Nieuw-Vlaamse Alliantie
Ecolo-Groen	: Ecologistes Confédérés pour l'organisation de luttes originales – Groen
PS	: Parti Socialiste
VB	: Vlaams Belang
MR	: Mouvement Réformateur
CD&V	: Christen-Democratisch en Vlaams
PVDA-PTB	: Partij van de Arbeid van België – Parti du Travail de Belgique
Open Vld	: Open Vlaamse liberalen en democraten
Vooruit	: Vooruit
cdH	: centre démocrate Humaniste
DéFI	: Démocrate Fédéraliste Indépendant
INDEP-ONAFH	: Indépendant - Onafhankelijk

Abréviations dans la numérotation des publications:		Afkorting bij de numerering van de publicaties:	
DOC 55 0000/000	Document de la 55 ^e législature, suivi du numéro de base et numéro de suivi	DOC 55 0000/000	Parlementair document van de 55 ^e zittingsperiode + basisnummer en volgnummer
QRVA	Questions et Réponses écrites	QRVA	Schriftelijke Vragen en Antwoorden
CRIV	Version provisoire du Compte Rendu Intégral	CRIV	Voorlopige versie van het Integraal Verslag
CRABV	Compte Rendu Analytique	CRABV	Beknopt Verslag
CRIV	Compte Rendu Intégral, avec, à gauche, le compte rendu intégral et, à droite, le compte rendu analytique traduit des interventions (avec les annexes)	CRIV	Integraal Verslag, met links het definitieve integraal verslag en rechts het vertaald beknopt verslag van de toespraken (met de bijlagen)
PLEN	Séance plénière	PLEN	Plenum
COM	Réunion de commission	COM	Commissievergadering
MOT	Motions déposées en conclusion d'interpellations (papier beige)	MOT	Moties tot besluit van interpellaties (beigegekleurig papier)

MESDAMES, MESSIEURS,

Au cours de ses réunions des 24 février et 3 mars 2021, votre commission a décidé, en application de l'article 28.1 du Règlement de la Chambre, de consacrer une audition à la proposition de loi DOC 55 1458/001.

Cette audition, qui a eu lieu le 24 mars 2021, a permis d'entendre les personnes suivantes:

— M. Albert Billiet, juge de paix de Bruges (4^e canton), président de l'Union royale des juges de paix et de police;

— MM. Jean-Louis Van de Perre, président, et Krishan Maudgal, directeur, Brasseurs belges;

— M. Guy Dewulf, directeur, FEBED;

— M. Matthias De Caluwe, CEO, et Mme Eve Diels, juriste, *Horeca Vlaanderen*; Mme Nathalie Laurent, membre du conseil d'administration, Fédération Horeca Wallonie; et MM. Fabian Hermans, administrateur-trésorier, et Philippe Simonart, directeur juridique, Fédération Horeca Bruxelles;

— MM. Erik Beunckens, administrateur délégué, et Denis Philippe, conseiller juridique, FedCaf;

— M. Filip Jans, coadministrateur, Libertap.

I. — PROCÉDURE

À la demande de M. Stefaan Van Hecke, président, les orateurs invités répondent par la négative aux questions visées à l'article 28, 2^{bis}, du règlement de la Chambre¹.

¹ "En cas d'auditions (...) il est demandé aux orateurs de préciser explicitement au début de l'audition:

1° s'ils sont ou ont été associés à quelque autre titre que ce soit à des initiatives relatives à la législation à l'examen, et
2° s'ils sont rémunérés pour leur contribution à l'audition, et le cas échéant, par quelle instance."

DAMES EN HEREN,

Uw commissie heeft tijdens haar vergaderingen van 24 februari en 3 maart 2021 beslist, met toepassing van artikel 28.1 van het Kamerreglement, een hoorzitting te houden over het wetsvoorstel DOC 55 1458/001.

Tijdens deze hoorzitting, die heeft plaatsgevonden op 24 maart 2021, werden gehoord:

— de heer Albert Billiet, vrederechter van Brugge (4de kanton), voorzitter van het Koninklijk Verbond van de Vrede- en Politierechters;

— de heren Jean-Louis Van de Perre, voorzitter, en Krishan Maudgal, directeur, Belgische Brouwers;

— de heer Guy Dewulf, directeur, FEBED;

— de heer Matthias De Caluwe, CEO, en mevrouw Eve Diels, juriste, *Horeca Vlaanderen*; mevrouw Nathalie Laurent, lid van de raad van bestuur, *Fédération Horeca Wallonie*; en de heren Fabian Hermans, bestuurder-penningmeester, en Philippe Simonart, juridisch directeur, *Fédération Horeca Bruxelles*;

— de heren Erik Beunckens, afgevaardigd bestuurder, en Denis Philippe, juridisch raadgever, FedCaf;

— de heer Filip Jans, medebestuurder, Libertap.

I. — PROCEDURE

Op vraag van de heer Stefaan Van Hecke, voorzitter, beantwoorden de uitgenodigde sprekers de in artikel 28, 2^{bis}, van het Kamerreglement¹ opgenomen vragen ontkennend.

¹ "Bij hoorzittingen (...) wordt sprekers gevraagd om bij het begin van de hoorzitting duidelijk te vermelden of ze:

1° in een andere hoedanigheid betrokken zijn of geweest zijn bij initiatieven betreffende de voorliggende wetgeving, en
2° betaald worden voor de bijdrage aan de hoorzitting en in voorkomend geval door welke instantie."

II. — EXPOSÉS INTRODUCTIFS

A. Exposé introductif de M. Albert Billiet, juge de paix de Bruges (4^e canton), président de l'Union royale des juges de paix et de police (URJPP)

M. Albert Billiet (URJPP) indique que l'URJPP souscrit unanimement, intégralement et sans réserve au texte de la proposition de loi.

Les développements de la proposition de loi contiennent une bonne analyse de la situation difficile dans laquelle se trouvent les cafetiers qui ont conclu un contrat d'approvisionnement en boissons.

L'obligation d'approvisionnement en boissons est l'un des principaux éléments pris en considération lors de l'établissement d'un bail commercial d'un café. Ces deux aspects sont donc liés dans un certain sens, ce qui pose immédiatement la question de savoir ce qu'il faut faire en cas de non-exécution des obligations de l'un des deux contrats.

La proposition de rompre le lien entre les deux contrats est judicieuse, d'autant plus qu'elle s'inscrit dans une jurisprudence qui s'est développée dans le chef des justices de paix, principalement dans la dernière décennie du siècle passé, et dans laquelle il est tenu compte des conséquences sociales de l'obligation d'approvisionnement en boissons pour les cafetiers.

La jurisprudence n'est toutefois pas unanime, raison pour laquelle cette proposition de loi est nécessaire.

Certains juges de paix se sont basés sur le Code de conduite pour apprécier la bonne foi au sens de l'article 1134 du Code civil (C. civ.).

Certaines décisions allant explicitement dans la même direction ont été prises au niveau européen également.

La proposition de loi à l'examen correspond selon l'orateur à une évolution sociale et juridique et répond à une véritable nécessité.

M. Billiet formule quelques observations sur la proposition de loi.

La première porte sur la compétence du législateur fédéral. Des doutes pourraient exister en la matière. Ils sont toutefois levés de manière convaincante grâce au choix des auteurs de la proposition de loi de mettre en œuvre la mesure en question au moyen d'une modification de l'article 3 du C. civ.

II. — INLEIDENDE UITEENZETTINGEN

A. Inleidende uiteenzetting van de heer Albert Billiet, vrederechter van Brugge (4^e kanton), voorzitter van het Koninklijk Verbond van de Vrede- en Politierechters (KVVP)

De heer Albert Billiet (KVVP) geeft aan dat het KVVP zich unaniem, integraal en zonder voorbehoud achter de tekst het wetsvoorstel schaaft.

De toelichting bij het wetsvoorstel bevat een goede analyse van de moeilijke situatie waarin caféhouders die een drankafnamecontract hebben gesloten, zich bevinden.

De drankafnameverplichting is één van de belangrijkste overwegingen bij de totstandkoming van de handelshuur bij cafés. Beide zijn dus in zekere zin verbonden, wat meteen de vraag doet rijzen wat er dient te gebeuren als er zich één of meer wanprestaties voordoen in één van beide overeenkomsten.

Het voorstel om de band tussen beide contracten door te knippen, is judicieus, temeer daar het in de lijn ligt van een rechtspraak die zich vooral in het eerste decennium van de eeuw bij de vrederechten heeft ontwikkeld, en waarin rekening wordt gehouden met de sociale consequenties van drankafnameverplichtingen voor herbergiers.

Er bestaat evenwel geen unanimité in de rechtspraak, reden waarom dit wetsvoorstel nodig is.

Een aantal vrederechters heeft zich beroepen op de gedragscode om de uitvoering te goeder trouw in de zin van artikel 1134 van het Burgerlijk Wetboek (B.W.) te beoordelen.

Ook op Europees niveau zijn een aantal beslissingen genomen die duidelijk in dezelfde richting gaan.

Het voorliggende wetsvoorstel sluit volgens de spreker aan op zowel een maatschappelijke als een juridische evolutie en beantwoordt aan een regelrechte noodzaak.

De heer Billiet plaatst enkele kanttekeningen bij het wetsvoorstel.

De eerste heeft betrekking op de bevoegdheid van de federale wetgever. Daarover zou twijfel kunnen bestaan. Die is echter op overtuigende wijze weggenomen door keuze van de indieners van het wetsvoorstel om de beoogde maatregel middels een voorgestelde wijziging van artikel 3 van het Burgerlijk Wetboek door te voeren.

Une deuxième observation concerne la question de savoir pourquoi la conséquence attachée par la proposition de loi à des clauses qui donnent le droit au bailleur de mettre fin au bail pour cause de non-respect d'une obligation d'achat par le preneur – ces clauses sont considérées comme non écrites – n'est pas liée à d'autres contrats annexes, tels que le financement. Il n'est pas rare qu'outre le contrat de brasserie, des contrats de prêt ou d'utilisation soient également conclus. Indépendamment de la question de savoir s'il ne serait pas nécessaire de procéder à une révision fondamentale du financement professionnel du commerce de détail, l'orateur estime qu'une telle mesure aurait sa place dans une série d'autres dispositions légales.

Enfin, M. Billiet fait référence au fait que, d'après la proposition à l'examen, les clauses susvisées restent valables si le bailleur peut prouver que le non-respect est dû à un manquement grave et délibéré dans le chef du preneur. Il souligne que la plupart des brasseries sont scindées en sociétés d'exploitation et sociétés patrimoniales. Il est par conséquent essentiel que, si des manquements constatés dans l'obligation d'achat sont considérés comme délibérés, la charge de la preuve n'incombera pas au brasseur mais bien au bailleur. Il faudra bien faire la distinction.

B. Exposé introductif de MM. Jean-Louis Van de Perre, président, et Krishan Maudgal, directeur, Brasseurs belges

M. Jean-Louis Van de Perre (Brasseurs belges) déclare que sa fédération représente la majorité des brasseries du pays, des petites brasseries artisanales aux grands acteurs du secteur. Tous ensemble, ils défendent la culture de la bière belge, qui a été reconnue par l'Unesco au rang de patrimoine immatériel de l'humanité.

Les Brasseurs belges estiment qu'une intervention législative sur les contrats d'approvisionnement en boissons n'est pas opportune. La proposition de loi à l'examen favorise unilatéralement le locataire et remet en cause les accords équilibrés qui ont été conclus entre les différentes parties dans le Code de conduite, négocié en 2015 sous les auspices des ministres Peeters et Borsus.

Les Brasseurs belges insistent sur le fait que ce Code de conduite est évalué conformément à son article 6. La fédération souhaite y travailler de façon active et constructive. Si des excès sont commis aujourd'hui, il faut en discuter. Des dispositions peuvent être optimisées si cela s'avère nécessaire. Il est même possible d'y inclure des parties qui n'ont pas encore signé le Code de conduite.

Een tweede kanttekening betreft de vraag waarom het gevolg dat door het wetsvoorstel wordt verbonden aan bedingen die de verhuurder het recht geeft de huur te beëindigen wegens niet-nakoming van een afnameverplichting door de huurder – deze worden als niet geschreven beschouwd – niet eveneens worden verbonden aan andere nevencontracten, zoals de financiering. Vaak komen er naast het brouwerijcontract immers ook lenings- of gebruiksovereenkomsten tot stand. Los van de vraag of zich geen fundamentele herziening opdringt van de professionele financiering aan de kleinhandel, meent de spreker dat een gelijkaardige maatregel op zijn plaats zou zijn in een aantal andere wettelijke bepalingen.

Tenslotte verwijst de heer Billiet naar het feit dat, blijkens het voorliggende voorstel, voormelde bedingen toch geldig zijn, als de verhuurder kan bewijzen dat de niet-nakoming te wijten is aan de grove en opzettelijke tekortkoming van de huurder. Hij wijst erop dat de meeste brouwerijen opgesplitst zijn in exploitatie- en patrimoniale vennootschappen. Het is dan ook van groot belang dat, wanneer er tekortkomingen zijn in de afnameverplichting die als opzettelijk worden ervaren, het bewijs daarvan niet zal moeten worden geleverd door de brouwer maar wel door de verhuurder. Men zal die twee goed uit elkaar moeten halen.

B. Inleidende uiteenzetting van de heren Jean-Louis Van de Perre, voorzitter, en Krishan Maudgal, directeur, Belgische Brouwers

De heer Jean-Louis Van de Perre (Belgische Brouwers) geeft aan dat zijn federatie het merendeel van de brouwerijen van het land vertegenwoordigt, van kleine artisanale brouwerijen tot de grote spelers. Tezamen verdedigen zij de Belgische biercultuur die door de Unesco werd erkend als immaterieel werelderfgoed.

Belgische Brouwers meent dat een wetgevend ingrijpen omtrent de drankafnameovereenkomsten niet opportuun is. Het voorliggende wetsvoorstel bevoordeligt op eenzijdige wijze de huurder en zet de evenwichtige afspraken die tussen de verschillende partijen werden gemaakt in de in 2015 onder de auspiciën van ministers Peeters en Borsus afgesloten Gedragscode, op de helling.

Belgische Brouwers dringt erop aan dat deze Gedragscode wordt geëvalueerd, conform artikel 6 van deze code. De federatie wil zich daarvoor actief en constructief inzetten. Als er vandaag bepaalde uitwassen bestaan, moet daarover het gesprek worden aangegaan. Waar nodig kunnen bepalingen worden geoptimaliseerd. Het is zelfs mogelijk partijen te laten aansluiten die op heden de Gedragscode nog niet hebben ondertekend.

M. Krishan Maudgal (Brasseurs belges) explique plus précisément le point de vue des Brasseurs belges.

Il précise tout d'abord qu'un éclaircissement terminologique s'impose. On fait en effet souvent référence aux "contrats de brasseries", même si l'horeca ne conclut pas des contrats d'approvisionnement en boissons qu'avec des brasseries, mais aussi avec des négociants en boissons. Il est aussi important de préciser que les contrats d'approvisionnement en boissons ne sont pas toujours liés à des contrats de bail.

Les contrats d'approvisionnement en boissons créent un équilibre en matière d'obligations, qui est bénéfique pour l'ensemble du secteur. L'horeca est un secteur beau, mais fragile. Une étude de Guidea, le centre d'expertise du secteur horeca, montre qu'une faillite sur cinq concerne ce secteur. Une étude réalisée par la KU Leuven en 2014 montre en outre que les institutions financières sont moins enclines à prêter de l'argent aux exploitants horeca. En effet, le risque de défaillance dans le secteur horeca est environ deux fois plus élevé que le risque moyen de l'ensemble des secteurs. Grâce au soutien d'un brasseur (ou d'un négociant en boissons), les exploitants horeca disposant d'un capital (de départ) insuffisant peuvent quand même gérer un établissement horeca florissant. Chaque année, les brasseries et les négociants en boissons investissent considérablement dans le secteur horeca belge (respectivement environ 100 millions d'euros et 45 millions d'euros), entre autres en achetant, construisant, rénovant ou entretenant des biens immobiliers horeca, en installant des terrasses avec des stores, en aménageant les établissements horeca, etc. Les investissements des brasseries sont dès lors cruciaux pour le succès et l'attractivité de l'horeca belge.

Ces contrats sont toujours le résultat de négociations entre les parties. En contrepartie des investissements ou de l'utilisation de la propriété de la brasserie (ou du négociant en boissons), l'exploitant horeca s'engage à vendre, dans son établissement, les produits de cette brasserie ou de ce négociant en boissons. Les contrats définissent les volumes et les conditions d'achat, et ce, sur la base d'un certain nombre de paramètres tels que l'emplacement de l'établissement horeca, son historique, l'expérience de l'exploitant, les conditions du marché, l'importance des investissements, etc.

En 2006, les Brasseurs belges ont adopté une règle autodisciplinaire selon laquelle les baux commerciaux ne peuvent plus contenir de clause liant une quantité minimale d'achat à une résiliation anticipée du bail.

De heer Krishan Maudgal (Belgische Brouwers) geeft nadere toelichting bij het standpunt van de Belgische Brouwers.

Hij wijst er vooreerst op dat een verduidelijking van de terminologie zich opdringt. Men verwijst immers vaak naar "brouwerijcontacten", hoewel de horeca niet alleen drankafnameovereenkomsten afsluit met brouwerijen, maar tevens met drankenhandelaars. Het is ook belangrijk te preciseren dat drankafnameovereenkomsten niet steeds gepaard gaan met huurovereenkomsten.

Drankafnameovereenkomsten creëren een evenwicht aan verplichtingen waarvan de hele sector beter wordt. De horeca is een mooie, maar fragiele sector. Een studie van Guidea, het kenniscentrum van de horeca, laat zien dat een op de vijf faillissementen te betreuren valt in deze sector. Een studie van de KU Leuven uit 2014 toont bovendien aan dat financiële instellingen minder geneigd zijn om geld te lenen aan horeca-uitbaters. Het risico op wanbetaling in de horecasector is immers ongeveer dubbel zo groot als het gemiddelde risico over alle sectoren heen. Dankzij de steun van een brouwer (of drankenhandelaar) kunnen horeca-uitbaters met onvoldoende (start)kapitaal, toch een florerende horecazaak uitbaten. Brouwerijen en drankenhandelaars investeren jaarlijks aanzienlijk in de Belgische horeca (respectievelijk ongeveer 100 miljoen en 45 miljoen euro), onder meer door het aankopen, bouwen, verbouwen of onderhouden van horecavastgoed, door het aanleggen van terrassen met zonnewering, door het verzorgen van de inrichting van de zaken enzovoort. Dit maakt dat investeringen van de brouwerijen cruciaal zijn voor het succes en de aantrekkelijkheid van de Belgische horeca.

Deze overeenkomsten zijn steeds het resultaat van onderhandelingen tussen partijen. Als tegenprestatie voor de investeringen door of het gebruik van een pand van de brouwerij (of drankenhandelaar), engageert de horeca-uitbater zich om de producten van de verbonden brouwerij of drankenhandelaar in zijn zaak te verkopen. De overeenkomsten bepalen de afnamevolumes en de aankoopvoorwaarden, en dit op basis van een aantal parameters zoals de locatie van de horecazaak, de historie van de zaak, de ervaring van de uitbater, de marktomstandigheden, de grootte van de investeringen enzovoort.

Sinds 2006 hanteert Belgische Brouwers een autodisciplinaire regel waarbij handelshuurovereenkomsten geen clausule meer mogen bevatten die een minimale afnamehoeveelheid verbindt met een vroegtijdige opzegging van een huurcontract.

En 2015, à l'initiative des ministres compétents à l'époque Peeters et Borsus, le Code de conduite a été signé par tous les acteurs concernés, en plus des brasseurs belges, de FEBED et des fédérations horeca.

L'interdiction de rompre le bail en cas de non-respect d'une obligation d'achat minimal par le locataire-exploitant figure explicitement dans les clauses contractuelles et pratiques interdites par le Code de conduite (point 4.4.).

D'autres principes ont également été convenus dans le cadre de l'obligation d'achat. Ainsi, la notion de force majeure a été précisée pour l'obligation d'approvisionnement en boissons. La règle des 70 % peut également être citée ici: si au moins 70 % des quotas ont été atteints, l'exploitant peut, à sa demande, disposer d'une période supplémentaire de deux ans pour atteindre les volumes minimaux, sans encourir d'obligations supplémentaires.

L'exploitant est libre de signer ou non un contrat d'approvisionnement en boissons et bénéficie d'un délai de réflexion de 14 jours, au cours duquel il dispose de toutes les informations précontractuelles.

En ce qui concerne l'exclusivité, le règlement (UE) n° 330/2010² autorise expressément les petits et moyens brasseurs (avec une part de marché inférieure à 30 %) à conclure une exclusivité avec leurs clients, pour une durée de 5 ans ou associée à la durée du contrat de bail. Si la brasserie n'a pas la garantie d'être le fournisseur exclusif, elle ne sera pas disposée à louer l'établissement et/ou à investir. De cette façon, elle se protège de la concurrence d'autres brasseurs. Le Code de conduite a permis de conclure des accords concrets et d'inclure davantage de libertés. Ainsi, les exploitants peuvent ajouter au minimum deux bières spéciales libres à leur offre (sauf dans les établissements qui sont la propriété du brasseur/négociant en boissons). De plus, il n'y a pas de limitations pour les boissons chaudes (autres que le café) et les produits dérivés. Enfin, une disposition particulière est prévue pour les boissons fortes, pour lesquelles le brasseur/négociant en boissons doit proposer une offre suffisante à des prix concurrentiels.

Le Code de conduite a également institué une commission de conciliation, qui surveille son respect et son interprétation. La commission de conciliation est composée de représentants du secteur horeca, des négociants en boissons et des brasseries; son président est indépendant et impartial.

² Règlement (UE) n° 330/2010 de la Commission du 20 avril 2010 concernant l'application de l'article 101, paragraphe 3, du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées.

In 2015 werd op initiatief van de toenmalige bevoegde ministers Peeters en Borsus de Gedragscode ondertekend door alle betrokken actoren, naast Belgische Brouwers ook FEBED en de horecafederaties.

Het verbod op het verbreken van de huurovereenkomst in geval van niet-nakoming van een minimale afnameverplichting door de huurder-uitbater is expliciet opgenomen bij de verboden contractuele clausules en praktijken in de Gedragscode (punt 4.4.).

Er werden ook nog andere principes afgesproken in het kader van de afnameverplichting. Zo werd specifiek voor de drankafnameverplichting het begrip overmacht omschreven. Ook de zogenaamde 70 %-regel kan hier worden vermeld: als de quota voor minstens 70 % werden behaald, kan de uitbater op zijn verzoek twee jaar extra de tijd krijgen om de minimumvolumes te behalen zonder bijkomende verplichtingen.

De uitbater is vrij om al dan niet een drankafnameovereenkomst te ondertekenen en krijgt een bedenktijd van 14 dagen, tijdens dewelke hij over alle precontractuele informatie beschikt.

Op het vlak van de exclusiviteit laat Verordening (EU) nr. 330/2010² uitdrukkelijk toe dat kleine en middelgrote brouwers (met een marktaandeel kleiner dan 30 %) een exclusiviteit afspreken met hun klanten, voor 5 jaar of gekoppeld aan de duur van de handelshuur. Als de brouwerij niet de garantie heeft dat zij exclusief leverancier is, zal zij niet bereid zijn de zaak in huur te nemen en/of te investeren. Hierdoor beschermt zij zich tegen concurrentie vanwege andere brouwers. In de Gedragscode werden concrete afspraken gemaakt en meer vrijheden opgenomen. Zo kunnen uitbaters minimum twee vrije speciaalbiere toevoegen aan hun aanbod (behalve in zaken die eigendom zijn van de brouwer/drankenhandelaar). Voorts gelden geen beperkingen voor warme dranken (andere dan koffie) en nevenproducten. Tot slot is er een bijzondere regeling voor sterkedranken, waarvoor de brouwer/drankenhandel een voldoende ruim aanbod moet aanbieden tegen concurrentiële prijzen.

De Gedragscode heeft ook een Verzoeningscommissie in het leven geroepen, die toeziet op de naleving en de interpretatie ervan. De Verzoeningscommissie is samengesteld uit vertegenwoordigers van de horecasector, de drankendistributie en de brouwerijsector, met een onafhankelijke en onpartijdige voorzitter.

² Verordening (EU) nr. 330/2010 van de Commissie van 20 april 2010 betreffende de toepassing van artikel 101, lid 3, van het Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie op groepen verticale overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen.

Les contrats d'approvisionnement en boissons présentent un certain nombre d'avantages importants. Premièrement, ils offrent une solution aux problèmes de crédits des exploitants horeca. Ensuite, les contrats stimulent des investissements importants de la part des brasseurs et des négociants en boissons qui contribuent à la qualité et à la diversité du paysage horeca belge. Les contrats d'approvisionnement en boissons garantissent également une concurrence saine et la diversité dans le secteur brassicole, parce qu'ils permettent aussi aux acteurs de petite et moyenne envergure de maîtriser de façon optimale la production, le stockage et les coûts.

Les Brasseurs belges estiment par conséquent que la mesure proposée aurait des effets négatifs. En effet, le risque existe que, comme au Royaume-Uni, des sociétés d'investissement remplacent les brasseurs et les négociants en boissons et gèrent l'horeca comme un investissement immobilier.

Les Brasseurs belges considèrent le secteur horeca comme un secteur partenaire. C'est d'autant plus le cas en période de crise. L'analyse de la résistance aux chocs du secteur brassicole et du secteur de l'horeca, réalisée par Graydon en mars 2021, montre que plus d'un quart des petites et moyennes brasseries (jusqu'à 50 travailleurs salariés), qui étaient en bonne santé avant la crise, sont confrontées aujourd'hui à d'importantes difficultés. Néanmoins, les brasseries ont offert en 2020 pas moins de 20 millions d'euros en soutien à l'horeca: 10 millions d'exonération de loyer, 8 millions de reprise de bière et 2 millions de soutiens divers dans le cadre des protocoles.

Pour terminer son intervention, M. Maudgal déclare que les Brasseurs belges ne voient aucune raison de créer un nouveau cadre légal pour les baux commerciaux avec obligation d'approvisionnement en boissons. Il préconise à la place de procéder à une évaluation rapide du Code de conduite, en concertation avec l'ensemble des signataires, en ce compris les ministres Dermagne et Clarinval. Cette crise a une fois de plus démontré clairement que les différentes parties du secteur sont interdépendantes et que la solidarité est indispensable pour affronter ensemble l'avenir de manière équilibrée.

C. Exposé introductif de M. Dewulf, directeur, FEBED

M. Guy Dewulf (FEBED) rappelle que le 21 décembre 2015, le "Code de conduite pour de bonnes relations entre les brasseurs, les négociants en boissons et le secteur horeca" a été signé par les trois fédérations horeca, les Brasseurs belges, FEBED et les ministres Peeters et Borsus, alors compétents.

Er zijn een aantal belangrijke voordelen verbonden aan de drankafnameovereenkomsten. Zij bieden in de eerste plaats een oplossing voor kredietproblemen van horeca-uitbaters. De contracten stimuleren daarnaast belangrijke investeringen van de brouwers en de drankenhandelaars die bijdragen aan de kwaliteit en de diversiteit van het Belgische horecalandschap. De drankafnameovereenkomsten zorgen ook voor een gezonde concurrentie en diversiteit in de brouwerijsector, doordat zij ook kleine en middelgrote spelers toelaten om de productie, opslag en kosten optimaal te beheersen.

Belgische Brouwers is dan ook de mening toegedaan dat de voorgestelde maatregel een negatief effect zou sorteren. Met name bestaat het gevaar dat, zoals in het Verenigd Koninkrijk, investeringsmaatschappijen brouwers en drankendistributeurs zouden vervangen en de horeca als een vastgoedbelegging beheren.

Belgische Brouwers beschouwen de horecasector als een partner. Dit is des te meer het geval in tijden van crisis. De schokbestendigheidanalyse van de brouwerij- en horecasectoren, uitgevoerd door Graydon in maart 2021, laat zien dat meer dan een vierde van de kleine en middelgrote brouwerijen (tot 50 werknemers) die voor de crisis in goede gezondheid verkeerde, nu met grote moeilijkheden kampt. Desalniettemin hebben de brouwerijen in 2020 zo'n 20 miljoen euro steun aan de horeca geboden: voor 10 miljoen huurkijtschelding, voor 8 miljoen terugname van vervallen bier, en voor 2 miljoen diverse ondersteuning in het kader van de protocollen.

Tot besluit van zijn betoog stelt de heer Maudgal dat Belgische Brouwers geen enkele reden ziet om een nieuw wettelijk kader te creëren voor handelshuren met een drankafnameverplichting. In de plaats daarvan pleit hij voor een spoedige evaluatie van de Gedragscode, in samenspraak met alle ondertekenende partijen, inclusief de ministers Dermagne en Clarinval. In deze crisis is nog maar eens duidelijk geworden dat de verschillende partijen in de sector op elkaar zijn aangewezen en dat er nood is aan solidariteit om samen op een evenwichtige manier de toekomst tegemoet te kunnen kijken.

C. Inleidende uiteenzetting van de heer Guy Dewulf, directeur, FEBED

De heer Guy Dewulf (FEBED) herinnert eraan dat op 21 december 2015 de "Gedragscode voor Goede Relaties tussen Brouwers, Drankenhandelaars en Horecasector" werd ondertekend door de drie horecafederaties, Belgische Brouwers, FEBED en de toenmalige bevoegde ministers Peeters en Borsus.

Le Code de conduite offre une solution meilleure et plus complète pour les situations que la proposition de loi veut résoudre. Le Code de conduite a été élaboré au terme d'une concertation intense entre les secteurs et les ministres concernés. C'est un document équilibré qui précise clairement les droits et obligations des parties contractantes. Si un seul élément du Code de conduite est isolé pour être inséré dans une loi, l'équilibre des accords conclus est rompu.

Quels sont les avantages du Code de conduite? Il s'agit d'un accord équilibré, supporté par toutes les parties. Tous les points qui étaient importants pour les secteurs concernés ont été abordés durant les concertations qui ont précédé le Code de conduite, tels que les informations précontractuelles et la description du contenu des droits et des obligations. Davantage de libertés ont été intégrées en ce qui concerne les accords d'approvisionnement en boissons. Le Code de conduite comporte également une définition spécifique pour la notion de force majeure. Il s'agit notamment des événements suivants: dommages structurels au bâtiment, avec un impact direct sur l'exploitation; maladie grave et de longue durée de l'entrepreneur horeca; travaux publics de longue durée qui ont un impact direct sur l'accessibilité de l'établissement horeca; et enfin initiatives législatives ou réglementaires qui ont un impact direct sur l'exploitation. La crise actuelle du coronavirus est un bon exemple de cette dernière catégorie.

En outre, l'article 4.4 stipule clairement que le non-respect des obligations d'achat minimal ne peut entraîner la rupture du contrat de location. La possibilité de faire appel à une commission de conciliation spécifiquement constituée fait également partie du Code de conduite.

Les contrats de location et les accords d'approvisionnement en boissons qui y sont liés sont totalement conformes à la réglementation européenne relative aux accords verticaux. Le Code de conduite offre même plus de libertés aux exploitants que ne le prescrit la réglementation européenne.

Le Code de conduite prévoit qu'un candidat exploitant doit être informé du contenu du contrat 14 jours avant la signature de celui-ci. Cela ne concerne pas seulement les conditions du bail, mais aussi les informations sur l'approvisionnement en boissons, telles que le fournisseur, l'assortiment et la quantité à enlever, qui est basée sur les chiffres d'achats historiques pour cet établissement et/ou des références dans le voisinage. Avant que le candidat exploitant ne reçoive les projets de textes, plusieurs discussions ont déjà eu lieu entre l'exploitant et le négociant en boissons. Le candidat exploitant a par conséquent largement l'opportunité de s'informer et

De Gedragscode biedt een betere en vollediger oplossing voor de situaties die het wetsvoorstel wil verhelpen. De Gedragscode is tot stand gekomen na intens overleg tussen de sectoren en de betrokken ministers. Het is een evenwichtig document waarbij de rechten en verplichtingen van de contracterende partijen duidelijk opgenomen zijn. Indien één enkel element uit de Gedragscode wordt gelicht om opgenomen te worden in een wet, is de balans van de gemaakte afspraken zoek.

Wat zijn de voordelen van de Gedragscode? Het is een evenwichtig akkoord, gedragen door alle partijen. Alle punten die belangrijk waren voor de betrokken sectoren zijn aan bod gekomen tijdens de gesprekken die aan de Gedragscode voorafgegaan zijn, zoals de precontractuele informatie en de omschrijving van de inhoud van rechten en verplichtingen. Er werden meer vrijheden ingebouwd met betrekking tot de drankafnameakkoorden. Voorts werd een specifieke definitie voor het begrip overmacht opgenomen. Daaronder vallen met name: structurele schade aan het pand met een directe impact op de uitbating; ernstige en langdurige ziekte van de horecaondernemer; openbare werken van lange duur die een directe impact hebben op de bereikbaarheid van de horecazaak; en tot slot wet- en regelgevende initiatieven die een rechtstreekse impact hebben op de uitbating. De huidige coronacrisis is een goed voorbeeld van die laatste categorie.

Daarnaast is in artikel 4.4 duidelijk vermeld dat het niet voldoen aan de minimale afnameverplichtingen geen aanleiding kan geven tot het verbreken van de huurovereenkomst. De mogelijkheid om beroep te doen op een daartoe specifiek opgerichte Verzoeningscommissie maakt eveneens deel uit van de Gedragscode.

De huurovereenkomsten en daaraan gekoppelde drankafnameakkoorden zijn volledig in lijn met de Europese regelgeving met betrekking tot de verticale akkoorden. De Gedragscode biedt zelfs meer vrijheid voor de uitbaters dan wat de Europese wetgeving voorschrijft.

In de Gedragscode is bepaald dat een kandidaat-uitbater 14 dagen voor de ondertekening van de overeenkomst geïnformeerd moet zijn over de inhoud van de overeenkomst. Dit betreft niet alleen de huurvoorwaarden, maar ook de informatie over de drankafname, zoals de leverancier, het assortiment en de af te nemen hoeveelheid die gebaseerd is op de historische aankoopcijfers voor dit pand en/of referenties uit de buurt. Voordat de kandidaat-uitbater de ontwerp teksten ontvangt, hebben er al meerdere gesprekken plaatsgevonden tussen de uitbater en de drankenhandelaar. De kandidaat-uitbater heeft bijgevolg ruimschoots de kans om zich te informeren

de se faire assister par un consultant externe, un avocat ou une association professionnelle. Il sait clairement à quoi il s'engage avant de signer le contrat.

FEBED ne retrouve pas dans la proposition de loi à l'examen l'équilibre qui caractérise le Code de conduite. Ce texte a été rédigé unilatéralement dans l'intérêt des locataires et ne tient pas compte des investissements et des risques que le bailleur prend en charge. Pour préserver l'équilibre économique, l'exclusivité du fournisseur et des produits doit être maintenue. Il ne serait pas logique qu'un locataire fasse fi de l'exclusivité du fournisseur et des produits en se fournissant lui-même auprès d'un autre fournisseur qui n'a pas fait d'investissement et peut donc proposer un prix inférieur.

En outre, l'objet de la proposition de loi n'est pas clair. S'agit-il du volume qui figure dans le contrat, de l'exclusivité du fournisseur ou de l'exclusivité des produits?

Un candidat exploitant a en soi deux possibilités: soit il exploite un établissement libre et ne demande aucun investissement à un brasseur ou à un négociant en boissons, soit il demande un investissement. Dans ce cas, il doit accepter qu'une contreprestation soit demandée afin de rentabiliser l'investissement, sous la forme d'une obligation d'achat exclusif.

Les négociants en boissons offrent un large assortiment de boissons. Les exploitants horeca peuvent le mettre en place avec le négociant en boissons. Il est alors inséré dans le contrat.

Le loyer demandé est souvent inférieur à celui d'immeubles commerciaux similaires.

Il est bien connu que le secteur bancaire est réticent à accorder des financements au secteur horeca. Les négociants en boissons et les brasseurs sont souvent les seuls qui veulent encore investir dans des établissements horeca. Les négociants en boissons investissent annuellement 45 millions d'euros dans l'horeca.

En raison du nombre élevé de faillites d'établissements horeca, les propriétaires de biens sont majoritairement réticents à louer directement un bien à un exploitant horeca. Sans la garantie du négociant en boissons ou de la brasserie, de nombreux biens n'auraient pas de destination horeca ou seraient loués à de grandes chaînes horeca ou de magasins qui offrent une meilleure garantie pour le respect des obligations locatives. Cela signifie que les biens qui ont une situation intéressante

en te laten bijstaan door een externe consultant, advocaat of beroepsvereniging. Hij weet duidelijk waaraan hij begint alvorens de overeenkomst te ondertekenen.

FEBED vindt het evenwicht dat ingebakken zit in de Gedragscode niet terug in het voorliggende wetsvoorstel. Die tekst is eenzijdig opgesteld in het voordeel van de huurders en houdt geen rekening met investeringen en risico's die door de verhuurder ten laste worden genomen. Om het economisch evenwicht te bewaren moet de exclusiviteit van leverancier en producten behouden blijven. Het zou niet logisch zijn dat een huurder de exclusiviteit van leverancier en producten aan zijn laars kan lappen door zich te bevoorraden bij een andere leverancier die geen investering gedaan heeft en daardoor een lagere prijs kan aanbieden.

Het voorwerp van het wetsvoorstel is bovendien onduidelijk. Gaat het over het volume dat opgenomen is in de overeenkomst, de exclusiviteit van leverancier of de exclusiviteit van producten?

Een kandidaat-uitbater heeft in wezen twee mogelijkheden: ofwel baat hij een vrije zaak uit en vraagt hij geen enkele investering vanwege een brouwer of drankenhandelaar, ofwel vraagt hij die investering wel. In dat tweede geval moet hij aanvaarden dat er een tegenprestatie wordt gevraagd om die investering te rentabiliseren, in de vorm van een exclusieve drankafnameverplichting.

De drankenhandelaars bieden een ruim assortiment dranken aan. Horeca-uitbaters kunnen dat samen met de drankenhandelaar samenstellen en dat wordt opgenomen in de overeenkomst.

De huurprijs die wordt gevraagd is vaak lager dan die voor gelijkaardige commerciële panden.

Het is genoegzaam bekend dat de banksector weigerachtig staat tegenover het verstrekken van financieringen aan de horecasector. De drankenhandelaars en brouwers zijn vaak de enige die nog willen investeren in horecazaken. Jaarlijks investeren drankenhandelaars 45 miljoen euro in de horeca.

Door het grote aantal falen van horecazaken, zijn pandeigenaars veelal weinig geneigd om een pand rechtstreeks aan een horeca-uitbater te verhuren. Zonder de waarborg van de drankenhandelaar of de brouwerij zouden nogal wat panden geen horecabestemming krijgen of worden verhuurd aan grote horeca- of winkelketens die een betere waarborg bieden voor het nakomen van de huurverplichtingen. Dit betekent dat panden met een interessante ligging voor individuele horeca-uitbaters

ne seraient plus disponibles pour des exploitants horeca individuels, ce qui entraînerait un appauvrissement du paysage horeca.

Quels sont les investissements, les risques et les coûts supportés par les bailleurs? À l'achat éventuel et à l'entretien du bien s'ajoute son aménagement (installation frigorifique, tables, chaises, etc.). De plus, le négociant en boissons court un risque locatif. Si l'affaire tourne mal, le loyer n'est pas payé par le sous-locataire, mais le négociant en boissons doit continuer à payer le propriétaire. Dans le cas d'une faillite ou d'une inoccupation, le négociant en boissons doit également prendre le loyer à sa charge. Pendant la crise COVID-19 actuelle, de nombreux négociants en boissons ont accordé des réductions de loyer aux exploitants horeca, mais n'en ont pas eux-mêmes reçu de leur propriétaire. L'approvisionnement exclusif doit selon FEBED être maintenu, afin que les négociants en boissons restent enclins à investir et à prendre des risques locatifs. On contribue ainsi à préserver le paysage horeca local.

Pour conclure, M. Dewulf déclare que le Code de conduite offre une solution meilleure et plus complète pour les situations que la proposition de loi à l'examen veut résoudre. L'obligation d'approvisionnement exclusif doit être contraignante afin de continuer à motiver le négociant en boissons à investir dans les biens et à les prendre en location, ce qui profite à l'exploitant et au paysage horeca. Les contrats de location et les accords d'approvisionnement qui y sont associés contribuent positivement au développement du secteur horeca dans notre pays. Enfin, FEBED est favorable à une évaluation du Code de conduite dans son ensemble et soutient toutes les initiatives qui donneraient une meilleure visibilité au Code de conduite et à la commission de conciliation.

D. Exposé introductif de M. Matthias De Caluwe, CEO, et de Mme Eve Diels, juriste, Horeca Vlaanderen; de Mme Nathalie Laurent, membre du Conseil d'administration, Fédération Horeca Wallonie; et de M. Philippe Simonart, directeur juridique, Fédération Horeca Bruxelles

M. Matthias De Caluwe (Horeca Vlaanderen) esquisse brièvement le contexte dans lequel le Code de conduite a été établi, fin 2015. Il souligne que les négociations n'ont pas toujours été faciles, ce qui n'est pas étonnant vu les intérêts parfois divergents des signataires.

Les trois fédérations horeca auraient préféré voir les efforts en matière d'obligations d'approvisionnement en boissons traduits dans un instrument législatif plutôt que dans un code. Le climat politique ne l'a cependant pas

niet meer beschikbaar zouden zijn, wat zou leiden tot een verschraling van het horecalandschap.

Welke zijn de investeringen, risico's en kosten gedragen door de verhuurders? Naast de eventuele aankoop en het onderhoud van het pand is er de inrichting van het pand (koelinstallatie, tafels, stoelen, enzovoort.). Daarenboven loopt de drankenhandelaar een huurrisico. Als de zaak slecht draait, wordt de huur niet betaald door de onderhuurder, maar de bierhandelaar moet wel de eigenaar blijven betalen. In het geval van faling of leegstand dient de drankenhandelaar eveneens de huur zelf ten laste te nemen. Tijdens de huidige pandemie zijn er heel wat drankenhandelaars die aan de horeca-uitbaters een huurvermindering toegestaan hebben, maar die zelf geen huurvermindering van de eigenaar bekomen hebben. Exclusieve bevoorrading moet voor FEBED behouden blijven, zodat de drankenhandelaars bereid blijven om te investeren en de huurrisico's te nemen. Op die manier helpt men het lokaal horecalandschap in stand te houden.

Concluderend stelt de heer Dewulf dat de Gedragscode een betere en vollediger oplossing biedt voor de situaties die het voorliggende wetsvoorstel beoogt te verhelpen. De exclusieve bevoorradingsverplichting moet afdwingbaar zijn om de drankenhandelaar te blijven motiveren om in de panden te investeren en deze in huur te nemen, wat de uitbater en het horecalandschap ten goede komt. De huurovereenkomsten en de daaraan gekoppelde drankafnameakkoorden leveren een positieve bijdrage aan de ontwikkeling van de horecasector in ons land. FEBED is tot slot voorstander om de Gedragscode in haar geheel te evalueren en ondersteunt alle initiatieven die de Gedragscode en de Verzoeningscommissie een betere bekendheid geven.

D. Inleidende uiteenzetting van de heer Matthias De Caluwe, CEO, en mevrouw Eve Diels, juriste, Horeca Vlaanderen; mevrouw Nathalie Laurent, lid van de raad van bestuur, Fédération Horeca Wallonie; en de heer Philippe Simonart, juridisch directeur, Fédération Horeca Bruxelles

De heer Matthias De Caluwe (Horeca Vlaanderen) schetst kort de context waarin de Gedragscode eind 2015 tot stand kwam. Hij wijst erop dat de onderhandelingen niet steeds gemakkelijk waren, wat niet hoeft te verwonderen gelet op de niet steeds samenvallende belangen van de ondertekenende partijen.

De drie horecafederaties hadden liever gezien dat de inspanningen met betrekking tot drankafnameverplichtingen zich hadden vertaald in een wetgevend instrument in plaats van een code. Het politieke klimaat liet dat

permis à ce moment. Les fédérations ont toujours estimé qu'un cadre légal clair offrirait à l'ensemble des parties concernées une plus grande sécurité juridique que le Code de conduite. Une loi s'appliquerait également à tous les acteurs dans les secteurs concernés.

Le Code de conduite repose sur un compromis. Néanmoins, Horeca Vlaanderen a considéré à l'époque qu'il était une bonne et importante première étape. Le Code de conduite a eu le mérite de mettre fin à une série d'abus et de déséquilibres. Et pourtant, il reste des déséquilibres au détriment des entrepreneurs horeca. À titre d'exemple, M. De Caluwe cite les contrats liés (article 4.7 du Code de conduite).

Le Code de conduite a cependant eu un impact positif sur l'afflux dans le secteur, notamment grâce aux formations "starter" homologuées.

Mme Eve Diels (Horeca Vlaanderen) déclare qu'Horeca Vlaanderen se rallie à l'exposé de M. Billiet et soutient pleinement la proposition de loi à l'examen, qui vise à donner une base légale à un élément du Code de conduite.

Déjà avant 2015, Horeca Vlaanderen demandait une intervention législative en la matière. Horeca Vlaanderen avait élaboré différentes idées concrètes. Malheureusement, cela n'avait pas abouti à une loi et le Code de conduite a été adopté, ce qui constitue déjà une bonne première étape. Toutefois, Horeca Vlaanderen continue d'insister sur la nécessité d'un cadre légal, qui s'applique *erga omnes* et offre une plus grande sécurité juridique.

L'évaluation prévue à l'article 6 du Code de conduite n'a pas encore eu lieu, probablement en raison du délai qui s'est écoulé jusqu'à la formation du nouveau gouvernement et de la crise du coronavirus. Horeca Vlaanderen demande d'évaluer le Code de conduite.

M. Matthias De Caluwe (Horeca Vlaanderen) fait remarquer que la ministre compétente précédente, Mme Nathalie Muylle, a eu l'intention l'année passée de suspendre les obligations d'achat pendant la crise du coronavirus, en plus du Code de conduite. Les parties concernées avaient mené à ce sujet des discussions constructives. En raison du changement du gouvernement, ce moratoire n'a finalement pas été adopté. Étant donné que la crise du coronavirus se prolonge, il serait bon d'aborder ce dossier avec le ministre Dermagne.

Les trois fédérations horeca sont membres de l'organisation couplée européenne HOTREC. Avec les fédérations de certains d'États membres qui sont confrontées

op dat moment echter niet toe. De federaties zijn nog steeds de mening toegedaan dat een duidelijk wettelijk kader voor alle betrokken partijen meer rechtszekerheid zou bieden dan de Gedragscode. Een wet zou ook van toepassing zijn op alle spelers in de betrokken sectoren.

De Gedragscode berust op een compromis. Niettemin beschouwde Horeca Vlaanderen de Gedragscode destijds als een belangrijke en goede eerste stap. De Gedragscode heeft de verdienste gehad een aantal misbruiken en onevenwichtigheden uit de wereld te helpen. Toch bestaan er nog steeds onevenwichtigheden ten nadele van de horecaondernemers. Ten titel van voorbeeld haalt de heer De Caluwe de verbonden overeenkomsten (artikel 4.7 van de Gedragscode) aan.

De Gedragscode heeft wel een positieve impact gehad op de instroom in de sector, onder meer door de gehomologeerde startersopleidingen.

Mevrouw Eve Diels (Horeca Vlaanderen) stelt dat Horeca Vlaanderen zich schaart achter de uiteenzetting van de heer Billiet en dat zij het voorliggende wetsvoorstel, dat een wettelijke basis beoogt te verlenen aan één onderdeel van de Gedragscode, volmondig steunt.

Reeds voor 2015 was Horeca Vlaanderen vragende partij voor een wetgevend ingrijpen ter zake. Het had hierover verschillende concrete ideeën uitgewerkt. Helaas is er geen wet gekomen en is men geland op de Gedragscode, die een goede eerste stap is. Toch blijft Horeca Vlaanderen aandringen op een wettelijk kader, dat *erga omnes* geldt en meer rechtszekerheid biedt.

De evaluatie bedoeld in artikel 6 van de Gedragscode is er nog niet gekomen, wellicht als gevolg van de aanslepende regeringsvorming en de coronacrisis. Horeca Vlaanderen is vragende partij om de Gedragscode te evalueren.

De heer Matthias De Caluwe (Horeca Vlaanderen) merkt op dat de vorige bevoegde minister, mevrouw Nathalie Muylle, vorig jaar de intentie heeft gehad om aanvullend op de Gedragscode de afnameverplichtingen tijdens de coronacrisis op te schorten. De betrokken partijen hadden daarover constructieve gesprekken gevoerd. Door de regeringswissel is deze *standstill* er uiteindelijk niet gekomen. Nu de coronacrisis blijft voortduren, zou het goed zijn dit dossier aan te kaarten met minister Dermagne.

De drie horecafederaties zijn lid van de Europese koepelorganisatie HOTREC. Samen met federaties van een aantal lidstaten die met dezelfde problemen

aux mêmes problèmes, elles tentent de faire en sorte que le futur cadre réglementaire européen permette de résoudre finalement la problématique des contrats d'approvisionnement en boissons.

Selon Mme Nathalie Laurent (Fédération Horeca Wallonie), la proposition de loi vise à protéger une profession qui en a bien besoin.

La situation des cafetiers est préoccupante

Le nombre de faillites est en hausse constante. Les conditions du métier de cafetier se dégradent fortement. La rentabilité est en chute: le bénéfice d'exploitation des indépendants recule, ce qui n'est guère étonnant lorsque l'on connaît l'étroitesse des marges dans l'horeca. Les cafetiers sont par ailleurs confrontés à des charges d'investissement importantes et une trésorerie pour maintenir l'activité.

Selon les chiffres Guidea, en Région wallonne, on comptait 5 093 débits de boissons en 2009 et 3 950 en 2019, ce qui représente une chute de plus de 20 % en 10 ans.

Selon Graydon, en 2019, les débits de boissons représentent le segment le plus touché par les faillites (part des entreprises horeca dans les entreprises déclarées en faillites en Belgique = 19,12 % dont débits de boissons = 6,57 %).

Les difficultés que traverse le secteur sont à analyser autour de plusieurs axes.

Tout d'abord, on assiste depuis quelques années à une inflation des charges. Qu'elles soient réglementaires, fiscales ou sociales, ces contraintes pèsent lourdement sur la survie d'un établissement horeca. Pour rappel, certaines initiatives positives (trop rares) ont été prises avec un impact intéressant pour les exploitants de débits de boissons (mise à zéro de la taxe d'ouverture).

Ensuite, la suppression à court terme du régime forfaitaire pour les cafetiers et l'adoption du système de caisse enregistreuse certifiée ("boîte noire") contribuent à fragiliser un grand nombre d'établissements.

En outre, la hausse du prix des matières premières qui sert d'argument aux hausses tarifaires semestrielles affecte inévitablement le secteur qui doit jongler avec des marges plus réduites.

kampen, trachten zij ervoor te zorgen dat met het toekomstig Europese regelgevend kader de problematiek van de drankafnamecontracten finaal wordt opgelost.

Volgens mevrouw Nathalie Laurent (Fédération Horeca Wallonie) strekt het wetsvoorstel ertoe een sector te beschermen die zulks heel hard nodig heeft.

De situatie van de caféuitbaters is zorgwekkend

Het aantal faillissementen neemt almaar toe. De omstandigheden waarin het beroep van caféuitbater moet worden uitgeoefend, gaan sterk achteruit. De winstgevendheid daalt; wanneer men weet hoe klein de marges in de horeca zijn, hoeft het geenszins te verwonderen dat de bedrijfswinst van de zelfstandigen achteruit gaat. De caféuitbaters worden voorts geconfronteerd met hoge investeringskosten en hebben kasgeld nodig om hun activiteit te kunnen voortzetten.

Volgens de Guidea-cijfers telde het Waals Gewest 5 093 drankgelegenheden in 2009 en 3 950 in 2019; hun aantal is dus op tien jaar tijd gedaald met 20 %.

Volgens Graydon waren de drankgelegenheden in 2019 het segment met het grootste aantal faillissementen, want van de failliet verklaarde de ondernemingen in België was 19,12 % een horeca-onderneming en 6,57 % een drankgelegenheid.

De moeilijkheden waarmee de sector kampt, moeten vanuit verschillende invalshoeken worden geanalyseerd.

Ten eerste stijgen de lasten sinds enkele jaren fors. Die reglementaire, fiscale of sociale vereisten leggen een zware hypotheek op het overleven van een horecazaak. De spreekster herinnert eraan dat een aantal (weliswaar al te zeldzame) positieve initiatieven werden genomen die interessant waren voor de uitbaters van drankgelegenheden (waaronder de herleiding van de openingsbelasting tot 0 euro).

Vervolgens zijn veel etablissementen ook verzwakt door de afschaffing van de forfaitaire regeling voor de caféuitbaters en door de invoering van het systeem met de gecertificeerde kassa (de "zwarte doos").

Bovendien stijgen de grondstofprijzen en wordt die situatie aangewend als argument om elk kwartaal de tarieven te verhogen; dat heeft onvermijdelijk een weerslag op de sector, want die moet met kleinere marges zien rond te komen.

En plus, les exigences et les pratiques des négociants/brasseurs propriétaires en matière de contrats d'approvisionnement peuvent constituer un problème pour les établissements horeca.

Le niveau de formation initiale des cafetiers et l'accompagnement de ceux-ci doivent également être renforcés afin d'éviter une rotation des locataires.

Enfin, les habitudes des consommateurs évoluent, contribuant à une désaffection de nombreux établissements.

Une meilleure protection des cafetiers est importante. Elle peut s'envisager au travers d'une législation adaptée mais également d'autres mesures qui nécessitent un soutien plus global du secteur.

Une protection au travers d'une législation adaptée

La matière des baux commerciaux a été régionalisée. Depuis octobre 2018, le décret-programme du 17 juillet 2018 modifie la loi du 30 avril 1951 sur le bail commercial et s'applique aux baux conclus dans le cadre d'un contrat de partenariat commercial. Selon l'article 23, toute clause destinant exclusivement les lieux loués à l'exploitation d'une enseigne déterminée est réputée non écrite. Selon les travaux préparatoires, cette modification viserait principalement les contrats conclus entre franchiseur/franchisé mais il n'est pas exclu que cette modification puisse aussi viser le secteur horeca.

Dans le cadre de la régionalisation de la matière, la Fédération Horeca Wallonie s'interroge dès lors sur la manière la plus appropriée de légiférer en la matière au niveau fédéral. Une modification apportée dans la réglementation sur les abus de dépendance économique, les clauses abusives et les pratiques du marché déloyales entre entreprises, entrée en vigueur le 1^{er} décembre 2020, pourrait être une piste. Néanmoins, la loi ne s'applique qu'aux contrats conclus ou abrogés à partir du 1^{er} décembre 2020 et ne concerne donc pas les contrats signés en 2019 ou au début de l'année 2020.

La Fédération Horeca Wallonie se tient à disposition pour évoquer les pratiques à interdire, notamment la rupture du contrat de location si les obligations minimales d'achat ne sont pas satisfaites sauf en cas de manquements graves du locataire. Concernant l'obligation

Voorts kunnen de eisen en de praktijken van de drankhandelaars en van de brouwers-eigenaars op het vlak van de bevoorradingscontracten een probleem vormen voor de horecazaken.

Teneinde een opeenvolging van huurders te voorkomen, moet ook het niveau van de startopleiding voor de café-uitbaters omhoog en moeten zij meer begeleiding krijgen.

Tot slot evolueren de gewoonten van de consumenten en draagt ook dat bij tot de leegloop van vele etablissementen.

Een betere bescherming van de caféuitbaters is belangrijk en kan tot stand worden gebracht via aangepaste wetgeving, maar ook via andere maatregelen die een meer omvattende steun van de sector vereisen.

Bescherming via aangepaste wetgeving

Het domein van de handelshuur is een gewestelijke bevoegdheid geworden. Het in oktober 2018 in werking getreden programmadecreet van 17 juli 2018 heeft wijzigingen aangebracht in de wet van 30 april 1951. Het is van toepassing op huurovereenkomsten die worden gesloten in het kader van een commerciële samenwerkingsovereenkomst. Artikel 23 daarvan bepaalt het volgende: "Elk beding dat uitsluitend betrekking heeft op de lokalen die voor de exploitatie van een bepaald merkteken worden gehuurd, wordt als ongeschreven beschouwd.". Volgens de parlementaire voorbereiding zou die wijziging voornamelijk betrekking hebben op de overeenkomsten tussen franchisegever en franchiseneemer, maar is het niet uitgesloten dat die wijziging ook de horecasector zou kunnen betreffen.

In het kader van de regionalisering van de materie vraagt de *Fédération Horeca Wallonie* zich daarom af wat de geschikteste manier is om op federaal niveau dienaangaande wetgevend op te treden. Een wijziging die werd aangebracht in de regelgeving betreffende de misbruiken van economische afhankelijkheid, onrechtmatige bedingen en oneerlijke marktpraktijken tussen ondernemingen die op 1 december 2020 in werking is getreden, zou een mogelijke optie kunnen zijn. De wet is echter alleen van toepassing op de overeenkomsten die vanaf 1 december 2020 werden gesloten of opgezegd en heeft dus geen betrekking op de overeenkomsten die in 2019 of begin 2020 werden gesloten.

De *Fédération Horeca Wallonie* houdt zich ter beschikking om de te verbieden praktijken te bespreken, met name de verbreking van de huurovereenkomst indien de minimumafnameverplichtingen niet worden nagekomen, behalve bij grove tekortkomingen vanwege de

d'achat exclusif, la Fédération se prononce également en faveur d'une interdiction de rupture du contrat de bail. Une telle conséquence lui semble disproportionnée.

La Fédération souhaite également évoquer la question de la sous-location et des clauses présentes dans ce type de bail.

Le Code de bonne conduite: une protection bien plus large

En 2015, les trois fédérations horeca régionales et les négociants/brasseurs ont signé le Code de conduite pour de bonnes relations entre les brasseurs, les négociants en boissons et le secteur horeca. L'objectif: une relation contractuelle plus équilibrée, davantage de flexibilité et de transparence pour les cafetiers.

Le contenu des contrats qui lient les gérants des débits de boissons aux brasseurs et/ou aux négociants n'est pas toujours très abordable. Il apparaît complexe, utilise des concepts juridiques peu maîtrisés et ne fait que très rarement l'objet d'une négociation équilibrée.

Fort de ce constat, les fédérations ont réclamé plus de transparence et une réforme de ces contrats, ce qu'elles ont obtenu au travers de la signature d'un code de bonne conduite.

En conséquence, s'il est admis que les brasseurs et négociants en boissons peuvent négocier une exclusivité pour l'achat de boissons chaudes et froides, des exceptions seront admises. Par ailleurs, l'achat de produits dérivés (biscuits, sucres, détergents) ou de boissons fortes est désormais plus libre.

Le Code prévoit également des indemnités moins sévères en cas de rupture de contrats et la mise en place d'une commission de conciliation qui surveillera le respect et l'interprétation du code de conduite. Dans les faits, il a très peu été fait appel à cette commission.

Afin de pouvoir bénéficier des avantages du Code de bonne conduite, les entrepreneurs horeca ont l'obligation de suivre un accompagnement axé tant sur la gestion d'une entreprise que sur des aspects liés au métier de cafetier (formation "bien servir sa bière", prescriptions en matière d'hygiène, etc.).

L'idée est de professionnaliser un secteur touché de plein fouet par les différentes évolutions sociales et économiques.

huurder. Aangaande de exclusieve afnameverplichting is de *Fédération* ook gewonnen voor een verbod op de verbreking van de huurovereenkomst. Een dergelijke consequentie lijkt haar onevenredig.

Tevens wenst de *Fédération* in te gaan op het vraagstuk van onderverhuring en op de clausules die in dergelijke huurovereenkomsten vervat zijn.

De gedragscode: een veel ruimere bescherming

In 2015 hebben de drie horecafederaties en de handelaren/brouwers de Gedragscode voor goede relaties tussen brouwers, de drankenhandelaars en de horecasector ondertekend. Het is de bedoeling te komen tot een evenwichtiger contractuele relatie met meer flexibiliteit en transparantie voor de caféhouders.

De inhoud van de contracten tussen de zaakvoerders van de drankgelegenheden en de brouwerijen en/of handelaren is niet altijd zo laagdrempelig. Hij lijkt complex, er worden vooralsnog weinig vertrouwde rechtsconcepten in gehanteerd en hij behelst slechts zeer zelden evenwichtige onderhandelingen.

Gelet op die vaststelling hebben de federaties meer transparantie en een hervorming van die contracten geëist. Zulks hebben zij verkregen via de ondertekening van een gedragscode.

Bijgevolg wordt weliswaar aanvaard dat de brouwers en drankenhandelaren exclusiviteit kunnen bedingen voor de aankoop van warme en koude dranken, maar er zullen uitzonderingen worden toegestaan. Bovendien verloopt de aankoop van bijproducten (koekjes, suiker en detergents) of sterkedrank voortaan vrijer.

De Gedragscode voorziet voorts in minder strenge schadevergoedingen bij contractbreuk en in de oprichting van een verzoeningscommissie die zal toezien op de naleving en de interpretatie van de Gedragscode. *De facto* is op die commissie zeer weinig een beroep gedaan.

Om op de voordelen van de Gedragscode meer aanspraak te kunnen maken, zijn de horecaondernemers verplicht een begeleidingsprogramma te volgen dat toegespitst is op zowel het beheer van een onderneming als aspecten in verband met het caféhoudersbedrijf (opleiding in "deugdelijk bier schenken", hygiënevoorschriften enzovoort).

Het is de bedoeling een sector te professionaliseren die keihard wordt getroffen door de verschillende sociale en economische ontwikkelingen.

Le secteur demande une évaluation du Code de conduite en vue notamment d'en faire une promotion accrue et d'accroître son effectivité à la lumière de la régionalisation des matières économique et de formation.

M. Philippe Simonart (Fédération Horeca Bruxelles) détaille trois avantages liés à la proposition de loi à l'examen.

Un premier avantage est son caractère concis, avec trois articles clairs.

Un deuxième avantage de ce texte est que, contrairement au Code de conduite, il sera exécutable et contraignant à l'égard de tout le monde, et pas uniquement des signataires. Cette validité *erga omnes* permet d'éviter certaines situations que l'on connaît aujourd'hui et qui sont caractérisées par une insécurité juridique.

Le troisième avantage est que le texte permet d'éviter une jurisprudence divergente parmi les différentes juridictions du pays. Le Code de conduite a dissocié l'obligation d'approvisionnement en boissons du bail commercial. C'est indéniablement un progrès. On voit pourtant dans la pratique que les liens entre les deux types de contrats restent maintenus. On travaille avec des contrats-cadres qui répercutent les engagements d'un contrat dans l'autre contrat. Dans le contrat de bail, le preneur a la possibilité de demander, entre le 18^e et le 15^e mois précédant l'échéance du bail, un renouvellement pour un nouveau délai de neuf ans. C'est à ce moment que les bailleurs-négociants en boissons remettent la question des volumes d'achats sur la table, profitant de leur domination économique et juridique de fait. M. Simonart suggère qu'outre la résiliation du bail commercial, le renouvellement soit également inclus dans le débat.

L'orateur souligne ensuite qu'il y a lieu de se pencher sur la question de l'entrée en vigueur de la loi et des dispositions transitoires. Certains baux commerciaux courent en effet depuis déjà plusieurs décennies.

Le Code de conduite vise à établir de bonnes relations (commerciales) entre les signataires. Les fédérations horeca sont prêtes à poursuivre la collaboration dans ce cadre. Les activités des brasseurs, des négociants et des exploitants horeca forment une chaîne, dans laquelle les différents acteurs sont dépendants les uns des autres, notamment en temps de crise.

De sector verzoekt om een evaluatie van de Gedragscode, onder meer om hem meer te promoten en om de doeltreffendheid ervan te vergroten in het licht van de regionalisering van de economische materies en de opleidingsaangelegenheden.

De heer Philippe Simonart (Fédération Horeca Bruxelles) belicht drie voordelen van het voorliggende wetsvoorstel.

Een eerste voordeel is het bondige karakter ervan, met drie heldere artikels.

Een tweede voordeel van de tekst is dat hij, anders dan de Gedragscode, uitvoerbaar en verplichtend zal zijn ten aanzien van eenieder, en niet enkel van de ondertekenende partijen. Door deze gelding *erga omnes* vermijdt men bepaalde situaties die men vandaag kent, en die worden gekenmerkt door rechtsonzekerheid.

Het derde voordeel betreft het vermijden van uiteenlopende rechtspraak door de verschillende rechtscolleges in dit land. De Gedragscode heeft een scheiding bewerkstelligd tussen de drankafnameverplichting en de handelshuur. Dit is ontegensprekelijk een vooruitgang. Toch ziet men in de praktijk dat de banden tussen beide types overeenkomsten behouden blijven. Er wordt gewerkt met kadercontracten die de verbintenissen van het ene contract doen doorwerken in het andere contract. Bij de handelshuur heeft de huurder de mogelijkheid om tussen de 18^e en de 15^e maand vóór de einddatum een hernieuwing te vragen voor een nieuwe termijn van negen jaar. Op dat moment leggen verhuurders-drankenhandelaars de kwestie van de afnamevolumes opnieuw op tafel, daarbij gebruikmakend van hun feitelijke economische en juridische dominantie. De heer Simonart oppert dat naast de beëindiging van de handelshuur ook de hernieuwing ervan in het debat zou moeten worden betrokken.

De spreker wijst er voorts op dat men aandacht moet hebben voor de kwestie van de inwerkingtreding van de wet en overgangsbepalingen. Sommige handelshuren lopen immers al meerdere decennia.

De Gedragscode zet in op goede (handels)relaties tussen de ondertekenende partijen. Uiteraard zijn de horecafederaties bereid om de samenwerking in dat kader verder te zetten. De activiteiten van brouwers, handelaars en horeca-uitbaters vormen een keten, waarbij de verschillende spelers op elkaar zijn aangewezen, niet het minst in tijden van crisis.

E. Exposé introductif de MM. Erik Beunckens, administrateur délégué, et Denis Philippe, conseiller juridique, FedCaf

M. Erik Beunckens (FedCaf) explique que son intervention prendra pour point de départ les expériences de la FedCaf et de ses membres plutôt que la proposition de loi à l'examen. La FedCaf a passé au crible divers contrats ainsi que le Code de conduite. Le résultat en est reproduit dans un document volumineux qui a été mis à la disposition des parlementaires. Les observations de la FedCaf sont critiques mais constructives.

Pour la FedCaf, il est impératif que le législateur établisse un bail commercial type devant obligatoirement être utilisé par les bailleurs commerciaux. Les locataires (en particulier les cafetiers et les indépendants dans le secteur horeca) font aujourd'hui face à des contrats qui, outre les conditions locatives, font état d'autres conditions sans aucun lien avec le contrat de bail lui-même (p. exemple exclusivité d'approvisionnement, minimum de jours d'ouverture, etc.). Les locataires perdent la pleine gestion discrétionnaire de leur fonds de commerce, ce qui n'est pas admissible et contradictoire avec le statut d'indépendant.

Outre le fait que les baux établis par les brasseurs et négociants en boissons, mais aussi par des parties telles que les placeurs de jeux, etc., contiennent des clauses étrangères au bail lui-même, ces baux contiennent également des clauses abusives qu'il est impossible pour les locataires de respecter et d'assumer financièrement. Si des gérants signent un bail commercial en tant que personne morale, ils ne devraient en aucun cas signer et se porter garant à titre personnel; c'est ce que nous retrouvons en majorité dans les baux de type "brasserie" ou chez les placeurs de jeux. Cela pose problème en cas de faillite, car les signataires se voient soudainement attaqués sur leurs biens privés, mettant à mal leur situation personnelle pour le reste de leur vie.

Les exploitants ne sont pas nécessairement les actionnaires de ces sociétés, il est donc illogique que ces exploitants indépendants mandatés endossent la responsabilité d'une éventuelle faillite.

Les faillites ne sont pas forcément dues à une mauvaise gestion; la pandémie du COVID-19 en est le tout dernier exemple en date. La garantie personnelle donnée par l'exploitant conduit à des drames sociaux qu'il faut éviter à tout prix. C'est la personne morale, et personne d'autre, qui doit rester la seule responsable. Cela ne peut pas non plus figurer dans une annexe au bail ni dans un quelconque autre contrat distinct.

E. Inleidende uiteenzetting van de heren Erik Beunckens, afgevaardigd bestuurder, en Denis Philippe, juridisch raadgever, FedCaf

De heer Erik Beunckens (FedCaf) kondigt aan dat zijn betoog niet zozeer het voorliggende wetsvoorstel dan wel de ervaringen van FedCaf en haar leden als vertrekpunt zal nemen. FedCaf heeft diverse contracten alsook de Gedragscode onder de loep genomen. Het resultaat is opgenomen in een lijvig document dat aan de parlementsleden ter beschikking werd gesteld. De bemerkingen van FedCaf zijn kritisch doch constructief.

Voor FedCaf is het absoluut noodzakelijk dat de wetgever een standaard commerciële huurovereenkomst opstelt waarvan het gebruik door commerciële verhuurders verplicht wordt gesteld. Huurders (met name café-uitbaters en zelfstandigen in de horecasector) krijgen nu te maken met contracten waarin naast de huurvoorwaarden ook andere voorwaarden staan vermeld die geen verband houden met het huurcontract zelf (vb. exclusieve levering, minimale openingsdagen enzovoort). Huurders verliezen het volledige discretionaire beheer van hun zaak, wat ontoelaatbaar is en in tegenspraak met het statuut van zelfstandige.

Naast het feit dat in de huurcontracten van de hand van brouwers en drankenleveranciers maar ook van partijen zoals plaatsers van caféspelen en dergelijke, vreemde clausules voorkomen, bevatten deze overeenkomsten ook oneerlijke clausules die onmogelijk door de huurder kunnen worden nageleefd en die financieel onoverkomelijk zijn. Als zaakvoerders als rechtspersoon een handelshuurovereenkomst ondertekenen, mogen zij in geen enkel geval tekenen en optreden als borg op persoonlijke titel; dit is wat men meestal aantreft in huurovereenkomsten van het type "brouwerij" of bij de plaatsers van caféspelen. Bij een faillissement vormt dat een probleem, want plotseling zien de ondertekenaars zichzelf aangesproken op hun privé-eigendom, waardoor hun privésituatie de rest van hun leven wordt ondermijnd.

De uitbaters zijn niet noodzakelijk de aandeelhouders van deze bedrijven, dus is het onlogisch dat deze gemandateerde onafhankelijke uitbaters de verantwoordelijkheid nemen voor een mogelijk faillissement.

Faillissementen zijn niet per se te wijten aan slecht beheer; de COVID-19-pandemie is daarvan het ultieme voorbeeld. De persoonlijke garantie van de uitbater leidt tot sociale tragedies die koste wat kost moeten worden vermeden. De rechtspersoon en niemand anders moet de enige verantwoordelijke persoon blijven. Een en ander mag ook niet in een bijlage bij de huurovereenkomst of in een andere afzonderlijke overeenkomst worden opgenomen.

En ce qui concerne les propriétaires privés, la FedCaf a connaissance de baux qui obligent le locataire à s'approvisionner chez des fournisseurs choisis par le propriétaire; de cette façon, l'exploitant paie plus cher la marchandise et les fournisseurs redistribuent des commissions à des propriétaires privés qui n'ont pas de numéro d'entreprise et empochent donc de l'argent illégalement.

Ces dispositions sont contraires à la loi du 4 avril 2019 modifiant le Code de droit économique en ce qui concerne les abus de dépendance économique, les clauses abusives et les pratiques du marché déloyales entre entreprises. En fait, le cafetier ne peut plus s'approvisionner là où c'est le plus avantageux pour lui.

Le Code de conduite qui est fréquemment annexé aux baux commerciaux viole en grande partie la réglementation belge. Une version 2.0 est proposée.

Si l'on ne peut reprocher aux brasseurs, aux négociants et aux distributeurs de boissons de tenter de rassembler leurs forces, il est incompréhensible que les trois fédérations horeca et les ministres leur prêtent main forte. Il revient à ces fédérations de protéger et soutenir leurs membres et aux ministres de s'engager pour leurs entrepreneurs. En participant ou en souscrivant au Code de conduite, les fédérations horeca et les ministres concernés manquent à leurs obligations primaires. À en juger par les exposés des représentants des fédérations horeca, les esprits mûrissent déjà.

En ce qui concerne le Code de conduite, la FedCaf formule les observations de fond suivantes.

Tout d'abord, la FedCaf estime que le Code de conduite viole la liberté d'entreprendre, et ce, pour deux raisons.

Premièrement, il prévoit une obligation de formation (dont les frais doivent être pris en charge par la personne devant être formée) pour toute personne qui souhaite ouvrir et exploiter un café ou une brasserie (article 4.1). Cela implique que l'entrepreneur qui ne désire pas s'affilier à une des trois fédérations horeca ne peut en aucun cas reprendre un fonds de commerce, ni signer un bail commercial. Aucune loi n'oblige un entrepreneur horeca à suivre et à payer cette formation pour avoir accès à un bail commercial. Cette mesure est inadmissible.

Deuxièmement, le Code de conduite offre la possibilité aux brasseurs et négociants d'imposer des quotas

Met betrekking tot privé-eigenaren heeft FedCaf weet van huurcontracten die de huurder verplichten om zich te bevoorraden bij leveranciers naar keuze van de eigenaar; op deze manier betaalt de uitbater meer voor de goederen en verdelen de leveranciers commissies aan de privé-eigenaren die geen ondernemingsnummer hebben en deze commissies dus illegaal incasseren.

Deze bepalingen zijn in strijd met de wet van 4 april 2019 houdende wijziging van het Wetboek van economisch recht met betrekking tot misbruiken van economische afhankelijkheid, onrechtmatige bedingen en oneerlijke marktpraktijken tussen ondernemingen. In feit kan de caféhouder zich niet langer bevoorraden daar waar het voor hem het voordeligst is.

De Gedragscode die regelmatig aan commerciële huurovereenkomsten wordt gehecht, is in grote mate in strijd met de Belgische regelgeving. Een versie 2.0 is geboden.

Terwijl men de brouwers, handelaars en drankendistributeurs niet kwalijk kan nemen dat ze hun krachten pogen te bundelen, is de omstandigheid dat de drie horecafederaties en de ministers hieraan hun medewerking verleenden, onbegrijpelijk. Het is aan deze federaties om hun leden te beschermen en te ondersteunen en aan de ministers om hun ondernemers te ondersteunen. Door deelname aan of onderschrijving van de Gedragscode komen de horecafederaties en de betrokken ministers hun primaire verplichtingen niet na. Afgaand op de uiteenzettingen van de vertegenwoordigers van de horecafederaties zijn daar alvast de geesten aan het rijpen.

Met betrekking tot deze Gedragscode formuleert FedCaf de volgende inhoudelijke bemerkingen.

Vooreerst meent FedCaf dat de Gedragscode een schending inhoudt van de vrijheid van ondernemen, en wel om twee redenen.

Een eerste is de opleidingsplicht (waarvan de kosten moeten worden gedragen door de persoon die wordt opgeleid) voor iedereen die een café of een brouwerij wil openen en uitbaten (artikel 4.1). Dit houdt in dat de ondernemer die zich niet wenst aan te sluiten bij één van drie horecafederaties in geen geval een zaak kan overnemen, noch een handelshuurovereenkomst kan ondertekenen. Geen enkele wet verplicht een horeca-ondernemer om deze opleiding te volgen en te betalen teneinde toegang te kunnen hebben tot een commerciële huurovereenkomst. Deze maatregel is niet toelaatbaar.

De tweede reden heeft te maken met de mogelijkheid die de Gedragscode brouwers en handelaren biedt om

d'approvisionnement (articles 4.6 et 4.8). Ce système est extrêmement problématique pour l'entrepreneur, qui ne peut en effet pas évaluer à l'avance ce qu'il sera capable de vendre. Pour appliquer et respecter ce quota, il devrait avoir la certitude d'avoir une clientèle quotidienne.

Une indemnité est appliquée en cas de non-respect des quotas. Elle correspond à 25 % du prix d'un hectolitre de pils multiplié par le nombre d'hectolitres manquants de pils.

Cette sanction peut être atténuée en ramenant ce pourcentage à 20 %, à condition que le client ait payé correctement le prêt, le service ou le loyer et les factures pendant toute la durée du contrat et qu'il ait respecté la destination et l'exclusivité. Cette règle s'applique aussi bien pour des baux que pour d'autres services/investissements. Elle s'applique *mutatis mutandis* également aux autres boissons.

L'application de la sanction est nuancée par la règle des 70 %. Outre les cas de force majeure, il est possible, à la demande de l'entrepreneur horeca qui a agi de bonne foi, de prolonger de deux ans le contrat d'approvisionnement en boissons pour autant qu'il ait atteint au moins 70 % des quotas fixés. Si cette règle est appliquée, une indemnisation peut être demandée uniquement pour la partie du quota qui n'est pas obtenue durant le délai dans lequel le contrat d'approvisionnement en boissons a été prolongé. Cette règle s'applique uniquement aux investissements et autres services.

Dans le cas où l'immeuble était loué, l'indemnité de rupture est de maximum six mois si le locataire a payé correctement le loyer et les factures pendant la durée du contrat et s'il a respecté les conditions d'exclusivité.

L'entrepreneur perd de cette manière toute sa liberté d'entreprendre et doit se soumettre à des obligations de résultats qui prévoient des indemnités importantes en cas de non-respect.

De plus, la FedCaf estime que le Code de conduite viole le principe de libre concurrence.

Il est admis que les brasseurs et les négociants en boissons peuvent négocier une exclusivité pour l'achat de boissons chaudes et froides (article 4.5). L'article 4.7 autorise le brasseur à imposer à l'entrepreneur de s'approvisionner auprès d'un négociant en boissons désigné par le brasseur.

Le Code de conduite est annexé aux baux commerciaux. Or, ce Code de conduite ne fait état que d'obligations tout à fait étrangères aux obligations relatives au

leveringsquota op te leggen (artikelen 4.6 en 4.8). Dit systeem is uiterst problematisch voor de ondernemer, die immers niet op voorhand kan inschatten wat hij kan verkopen. Om dit quotum toe te passen en te respecteren, zou hij zeker moeten zijn van een dagelijkse klantenkring.

Bij niet-naleving van quota wordt een vergoeding toegepast, die overeenstemt met 25 % van de prijs voor een hectoliter pils vermenigvuldigd met het aantal ontbrekende hectoliter pils.

Deze sanctie kan worden verzacht door het percentage te verlagen tot 20 % op voorwaarde dat de klant de lening, dienst of huur en facturen correct heeft betaald gedurende de duur van het contract, en de bestemming en de exclusiviteit heeft gerespecteerd. Deze regel geldt zowel voor huurcontracten als voor andere diensten/investeringen. Hij geldt *mutatis mutandis* ook voor andere dranken.

De toepassing van de sanctie wordt verder genuanceerd door de 70 % -regel. Buiten de gevallen van overmacht kan op verzoek van de horecaondernemer die te goeder trouw heeft gehandeld de drankafnameovereenkomst met twee jaar worden verlengd voor zover de quota met minstens 70 % werden gerealiseerd. Indien deze regel wordt toegepast kan alleen compensatie worden gevraagd voor het deel van het quotum dat niet binnen de tijdslimiet of het drankleveringscontract is verlengd. Deze regel geldt alleen voor investeringen en andere diensten.

Ingeval het gebouw werd verhuurd, bedraagt de opzeggingsvergoeding maximaal zes maanden, indien de huurder tijdens de looptijd van het contract de huur en de facturen correct heeft betaald en de exclusiviteitsvoorwaarden heeft nageleefd.

Op deze manier verliest de ondernemer al zijn ondernemersvrijheid en moet hij zich onderwerpen aan prestatieverplichtingen die voorzien in een forse vergoeding bij niet-nakoming.

Daarnaast meent FedCaf dat de Gedragscode het principe van de vrije concurrentie volledig negeert.

Er wordt aangenomen dat brouwers en drankenhandelaren een exclusiviteit kunnen bedingen voor de aankoop van warme en koude dranken (artikel 4.5). Artikel 4.7 machtigt de brouwer om van de ondernemer te verlangen dat hij zich bevoorraadt bij een door de brouwer aangewezen drankenhandelaar.

De Gedragscode wordt toegevoegd aan commerciële huurcontracten. Deze Gedragscode vermeldt echter uitsluitend verplichtingen die volledig los staan van de

bail en tant que telles (obligations d'approvisionnement, de quotas, d'exclusivité, etc.). De telles obligations doivent faire l'objet d'un contrat spécifique, distinct du contrat de bail.

Un problème récurrent posé par ces baux avec annexes est que les preneurs – même si les loyer, charges et autres cotisations sont payées – peuvent être expulsés moyennant un préavis et perdre leur fonds de commerce au profit des bailleurs, provoquant ainsi des drames insurmontables.

Une manière efficace de contrer cet usage serait, comme nous l'avons déjà dit, de mettre en place un bail commercial type, que tout bailleur commercial devrait respecter.

M. Denis Philippe (FedCaf) a parfois l'impression que le cafetier, en acceptant de l'argent d'un brasseur ou d'un négociant en boissons, est en quelque sorte pris en otage. Une analyse de contrats actuels montre clairement que les cafetiers renoncent à leur indépendance dans leur gestion de l'entreprise. D'un point de vue commercial, il n'est pas non plus sain qu'une partie au contrat prenne l'autre en otage.

L'orateur cite un exemple concret d'un bail commercial de 2013 avec une obligation d'approvisionnement en boissons. Le locataire est obligé de s'approvisionner chez la contrepartie pendant toute la durée de la location, c.-à-d. pendant 36 ans. C'est excessif.

La proposition de loi à l'examen atténuera les obligations d'approvisionnement en boissons qui imposent des quotas, mais elle ne les supprimera pas.

Par ailleurs, l'orateur exprime l'espoir que le futur cadre réglementaire européen parviendra à assurer un meilleur équilibre entre les parties contractantes.

Enfin, M. Philippe est également partisan d'un contrat type et d'une séparation claire entre location et approvisionnement. À l'heure actuelle, les baux commerciaux sont déséquilibrés et avantagent le brasseur-bailleur. C'est par exemple le cas en ce qui concerne la garantie locative, mais aussi en ce qui concerne la garantie pour vices cachés. Le législateur a un rôle à jouer afin de rétablir l'équilibre entre les parties contractantes.

verplichtingen met betrekking tot de huur als dusdanig (leveringsverplichtingen, quota, exclusiviteit enzovoort). Dergelijke verplichtingen moeten het voorwerp uitmaken van een specifieke overeenkomst, volledig los van het huurcontract.

Een steeds terugkerend probleem bij deze huurcontracten met bijlagen is dat de huurders – zelfs als de huur, de lasten en de andere bijdragen worden betaald – middels een opzegging kunnen worden uitgezet en hun handelsfonds verliezen ten voordele van de verhuurders. Dit geeft aanleiding tot onoverkomelijke tragedies.

Een effectieve manier om hieraan paal en perk te stellen is om, zoals reeds gezegd, een standaard commercieel huurcontract in te voeren, dat elke commerciële verhuurder zou moeten respecteren.

De heer Denis Philippe (FedCaf) heeft soms de indruk dat de caféhouder, door geld te aanvaarden van een brouwer of drankenhandelaar, een soort van gijzelaar wordt. Een analyse van bestaande contracten laat duidelijk zien dat de café-uitbaters hun onafhankelijkheid in de bedrijfsvoering opgeven. Het is – ook vanuit commercieel oogpunt – niet gezond dat de ene contractspartij de andere gijzelt.

De spreker haalt een concreet voorbeeld aan van een handelshuurovereenkomst uit 2013 met een drankafnameverplichting. De huurder is ertoe gehouden om zich bij de tegenpartij te bevoorraden gedurende de ganse looptijd van de huur, ofte 36 jaar. Dit is buitensporig.

Het voorliggende wetsvoorstel zal drankafnameverplichtingen die quota opleggen verzachten, maar zal deze niet bannen.

Daarnaast drukt de spreker de hoop uit dat het toekomstige Europese regelgevend kader er beter in zal slagen het evenwicht tussen de contractspartijen te verzekeren.

Tenslotte is ook de heer Philippe voorstander van een standaardovereenkomst alsook van een duidelijke scheiding tussen huur en bevoorrading. Vandaag de dag zijn de handelshuurovereenkomsten onevenwichtig en bevoordelen zij de brouwer-verhuurder. Dit is bijvoorbeeld het geval wat de waarborg betreft, maar ook inzake de vrijwaring voor verborgen gebreken. De wetgever heeft een rol te spelen om het evenwicht tussen contractspartijen te herstellen.

F. Exposé introductif de M. Filip Jans, administrateur adjoint, Libertap

M. Filip Jans (Libertap) déclare que Libertap représente une partie des cafés. Son organisation se bat pour améliorer la culture de la bière, la rendre plus viable et plus libre dans les cafés, qui constituent notre patrimoine.

L'orateur présente d'abord l'évolution du contrat de brasserie. Celui-ci est né d'une donnée purement locale, celle d'une situation de win-win entre un candidat cafetier qui souhaitait convertir son salon en café, et un brasseur local qui essayait de lui vendre sa bière (rapidement, vu la durée de conservation limitée de ce produit).

Au fil des ans, nous avons connu différentes vagues de reprises et de fusions. La première a concerné les brasseurs et a permis au secteur de se consolider dans une quête aux parts de marché et au rendement. Cela a entraîné un étiolement du marché de la pils.

Les brasseries ayant étendu leur rayon d'action, les négociants en boissons sont entrés en jeu et se sont nichés entre les brasseries et les exploitants horeca. Les contrats liés sont apparus et ont imposé toujours plus d'obligations aux cafetiers. L'ancien équilibre entre cafetiers et brasseurs en a été profondément troublé.

Entre-temps, l'offre a augmenté et est passée de quelques bières à une gamme très étendue, pour laquelle les brasseurs et les négociants en boissons exigent une exclusivité intégrale.

La plupart des contrats de brasserie contiennent – le plus souvent de façon déguisée – des mécanismes qui permettent aux brasseurs ou aux négociants en boissons de réguler (déjà trop) fortement l'offre et les prix des boissons.

Ainsi, ils maîtrisent non seulement les marges financières du cafetier, mais ils diminuent également sa capacité à réagir aux fluctuations rapides des tendances dans l'art du bien boire et aux évolutions des attentes des clients (p. exemple bières locales et artisanales). Enfin, les brasseurs et négociants en boissons savent la possibilité du cafetier de concurrencer d'autres cafés qui ne sont pas tenus par le Code de conduite, et ce, au profit de leurs propres marges bénéficiaires.

Outre la dissociation indispensable du loyer et des obligations d'approvisionnement en boissons, M. Jans souhaite que l'on profite de la dynamique actuelle pour étudier les contrats d'approvisionnement en boissons

F. Inleidende uiteenzetting van de heer Filip Jans, medebestuurder, Libertap

De heer Filip Jans (Libertap) geeft aan dat Libertap een deel van de cafés vertegenwoordigt. Zijn organisatie strijdt voor een meer levensvatbare, vrijere en betere biercultuur in de cafés, die ons aller erfgoed uitmaken.

De spreker schetst eerst de evolutie van het brouwerijcontract. Dat is ontstaan vanuit een zuiver lokaal gegeven, waarbij er een win-winsituatie bestond van een kandidaat-cafébaas die zijn woonkamer wenste om te bouwen tot een café en een lokale brouwer die zijn bier (snel, gezien de beperkte houdbaarheid ervan) aan de man trachtte te brengen.

Doorheen de jaren hebben we verschillende overname- en fusiegolven gekend. De eerste had betrekking op de brouwers, waarbij de sector consolideerde in een zoektocht naar extra marktaandeel en rendement. Dit heeft geleid tot een verschraving van de pilsmarkt.

Doordat de brouwerijen hun actieradius verbreedden, zijn er drankenhandelaars in het spel gekomen, die zich tussen de brouwerijen en de horeca-uitbaters hebben genesteld. Hierdoor ontstonden verbonden overeenkomsten, die alsmaar meer verplichtingen oplegden aan de caféhouders. Het vroegere evenwicht tussen cafébaas en brouwer raakte hierdoor grondig verstoord.

Ondertussen groeide het drankaanbod van enkele bieren naar een zeer uitgebreid gamma, waarop brouwerijen en drankenhandelaren volledige exclusiviteit eisen.

De meeste brouwerijcontracten bevatten – veelal op verdoken wijze – mechanismen die brouwers of drankenhandelaars de mogelijkheid geven om zowel het aanbod en de prijs van dranken (al te) sterk te reguleren.

Hierdoor beheersen ze niet enkel de financiële marges van de caféondernemer, maar fruiken ze ook de mogelijkheid van die laatste om in te spelen op snel wijzigende trends in de drankgastronomie en op de evoluerende verwachtingen van cafébezoekers (vb. lokale en ambachtelijke bieren). Tot slot ondermijnen de brouwers en drankenhandelaars hiermee de mogelijkheid van de caféondernemer om te concurreren met de andere cafés die niet gebonden zijn door de Gedragscode, en dit ten voordele van hun eigen winstmarges.

De heer Jans pleit ervoor om, naast de noodzakelijke loskoppeling van huur en drankafnameverplichtingen, het huidige momentum aan te wenden om de drankafnamecontracten in het algemeen aan een onderzoek

en général et mettre fin une bonne fois pour toutes à certaines pratiques.

Dans les contrats d'approvisionnement en boissons, il est souvent question de tarifs horeca. On laisse croire aux cafetiers que ces tarifs sont nationaux et uniformes. Rien n'est moins vrai: des différences allant jusqu'à 60 % dans les tarifs horeca ne sont pas rares. Certains négociants en boissons réussissent à proposer des tarifs horeca différents en fonction du client et des accords commerciaux avec les brasseries.

Les cafetiers dépendent donc de la bonne volonté du brasseur et du négociant en boissons qui lui est associé pour pouvoir réagir, parmi les nombreuses obligations imposées, aux demandes et attentes des clients, lesquelles évoluent rapidement et ne sont pas toujours prévisibles.

En raison de l'exclusivité, le cafetier "lié" ne peut pas prétendre à la prime à l'hectolitre, ce qui limite son rôle d'ambassadeur.

En outre, Libertap constate que les expulsions (après faillites ou après des procédures suite à des contrats léonins) rapportent souvent beaucoup d'argent aux brasseurs et négociants en boissons s'ils sont également propriétaires.

En ce qui concerne le Code de conduite, Libertap remarque chez ses membres une certaine frustration quant au fait qu'il ne s'applique pas aux cafés "libres" ni aux cafés AB InBev. L'objectif du Code de conduite, à savoir maintenir de bonnes relations entre les brasseurs, les négociants en boissons et le secteur horeca, ainsi que préserver un climat d'entreprise sain, est difficilement réalisable tant qu'une telle différence subsiste entre les différents types de cafés dans lesquels interviennent ces brasseurs et négociants en boisson.

Le Code de conduite permet toujours des contrats d'exclusivité à 100 % pour la bière, les boissons fraîches, les vins, le café et les boissons fortes.

Les mécanismes cachés déjà cités ne sont pas abordés par le Code de conduite.

Le fonctionnement, l'implémentation et le suivi du Code de conduite laissent à désirer. L'évaluation prévue n'a pas eu lieu.

Libertap déplore également que la diversité des brasseries et des bières ne fasse pas partie des objectifs du Code de conduite et que la perspective du client, qui est également concerné, soit complètement niée.

te onderwerpen en bepaalde praktijken voorgoed uit de wereld te helpen.

In drankafnameovereenkomsten wordt vaak gesproken over horecatarieven. Men laat de caféondernemer in de waan dat deze tarieven nationaal en uniform zijn. Niets is echter minder waar; verschillen in horecatarieven tot 60 % zijn geen uitzondering. Sommige drankenhandelaars slagen erin verschillende horecatarieven aan te bieden in functie van de klant en van de commerciële akkoorden met de brouwerijen.

Caféhouders zijn dus aangewezen op de goodwill van de brouwerij en de hiermee verbonden drankenhandelaar om binnen de vele opgelegde verplichtingen te kunnen ingaan op de snel evoluerende, niet altijd te voorspellen vraag en verwachtingen van de klanten.

Door de exclusiviteit kan de "gebonden" caféondernemer geen aanspraak maken op een hectoliter-vergoeding waardoor zijn ambassadeurschap wordt beknot.

Daarnaast stelt Libertap vast dat uitdrijvingen (na faillissementen of procedures ten gevolge van "wurgcontracten") brouwerijen en drankenhandelaars vaak veel geld opleveren als zij ook eigenaar zijn.

Wat de Gedragscode betreft, bemerkt Libertap bij zijn leden een zekere frustratie over het feit dat deze niet geldt voor de "vrije" cafés alsook voor de AB Inbev-café's. Het doel van de Gedragscode, namelijk goede relaties tussen brouwers, drankenhandelaars en de horecasector alsook een gezond ondernemingsklimaat, valt moeilijk te realiseren zolang er een frappant verschil blijft bestaan tussen de verschillende soorten cafés waarin deze brouwers en drankenhandelaars opereren.

De Gedragscode staat nog steeds 100 %-exclusiviteitsovereenkomsten toe voor bier, frisdranken, wijnen, koffie en sterkedrank.

De reeds vermelde verborgen mechanismen worden door deze Gedragscode niet aangepakt.

De werking, implementatie en opvolging van de Gedragscode laat te wensen over. De evaluatie waarin is voorzien, heeft niet plaatsgevonden.

Libertap betreurt ook dat de diversiteit van brouwerijen en bieren niet tot de doelstellingen van de Gedragscode behoort en dat het perspectief van de klant, die eveneens betrokken partij is, compleet wordt genegeerd.

M. Jans fait référence à un cas concret, dans lequel une différence d'opinion entre un cafetier et un négociant en boissons a pris des proportions énormes pour finalement aboutir à une demande en résolution du bail commercial au motif de la violation du contrat d'approvisionnement en boissons. Le cafetier avait introduit avec succès une bière spéciale dans son café; cette bière ne figurait pas dans la liste d'exclusivité. À la demande du négociant en boissons, cette bière a ensuite été ajoutée dans le contrat d'approvisionnement en boissons, avec pour conséquence une augmentation soudaine du prix de cette bière de 32 %. Après des tentatives infructueuses pour dénoncer cet abus, le cafetier a finalement décidé d'acheter ailleurs certains produits sous exclusivité, qui étaient vendus à des prix exorbitants. S'il est donné suite à la demande en résolution du négociant en boissons, le cafetier risque de devoir laisser son commerce pour zéro euro au bailleur principal/propriétaire, alors qu'il est estimé à 1 million d'euros et que le cafetier a réalisé le double des volumes d'approvisionnement prévus dans le contrat. Il ressort de l'analyse de ce cas que le négociant en boissons, en imposant des prix exorbitants, a causé au café un désavantage direct financier et concurrentiel de 77 500 euros et l'a privé d'une prime à l'hectolitre pour obligations d'environ 18 500 euros. Le négociant en boissons, qui avait payé une installation frigorifique pour un montant de 18 500 euros, réalise chaque année un rendement sur cet investissement de 4 670 %, et ce, depuis au moins neuf années consécutives.

Vu les rendements élevés qui peuvent être réalisés, il n'est pas étonnant que les brasseries et les négociants en boissons soient avides d'investir dans l'horeca.

Quelles sont les solutions possibles, selon Libertap?

Tout d'abord, la dissociation, visée dans la proposition de loi, du bail et de l'obligation d'approvisionnement en boissons, que Libertap soutient pleinement.

Libertap plaide également pour plus de transparence dans les tarifs horeca appliqués. Un mécanisme de protection devrait être prévu en la matière: s'il peut s'approvisionner en boissons à des prix plus avantageux ailleurs, le cafetier n'est pas tenu de respecter l'exclusivité, sauf si le brasseur/négociant en boissons est d'accord de fournir ses boissons aux mêmes conditions avantageuses.

Ensuite, Libertap veut limiter les engagements d'approvisionnement exclusif par brasserie, afin que les (plus petits) brasseurs avec moins de capital puissent eux aussi avoir accès aux accords d'approvisionnement en boissons et donc aussi aux cafés.

De heer Jans verwijst naar een concrete casus waarin een meningsverschil tussen een caféhandelaar en een drankenhandelaar volledig escaleerde en resulteerde in een eis tot ontbinding van de handelshuur op grond van schending van de drankafnameovereenkomst. De cafébaas had met succes een speciaalbier in zijn café geïntroduceerd dat niet op de exclusiviteitslijst stond. Op vraag van de drankenhandelaar werd dit bier vervolgens binnen de drankafnameovereenkomst gebracht, waarna de prijs voor dit bier plotsklaps met 32 % steeg. Na vergeefse pogingen om dit aan de kaak te stellen besliste de cafébaas uiteindelijk om bepaalde, exuberant geprijsde producten onder exclusiviteit, elders aan te kopen. Als de eis van de drankenhandelaar wordt ingewilligd riskeert de caféondernemer voor nul euro zijn handelszaak te moeten overlaten aan de hoofdhuurder/eigenaar terwijl deze zaak geschat wordt op 1 miljoen euro en de caféondernemer het dubbele van de bij overeenkomst bepaalde afnamevolumes realiseerde. Uit een analyse van deze casus blijkt dat de drankenhandelaar door het opleggen van exuberante prijzen het café een direct financieel en competitief nadeel bezorgde van 77 500 euro alsook het een hectoliter-vergoeding voor verplichtingen ontnam van ongeveer 18 500 euro. De drankenhandelaar, die een koelinstallatie van 18 500 euro had bekostigd, realiseert een jaarlijks rendement op die investering van 4 670 % en dat minstens negen jaar na elkaar.

Gezien de hoge rendementen die kunnen worden gerealiseerd hoeft het niet te verbazen dat brouwerijen en drankenhandelaren erg happig zijn om te investeren in de horeca.

Wat zijn volgens Libertap de mogelijke oplossingen?

Vooreerst is er de door het wetsvoorstel beoogde ontkoppeling van de huurovereenkomst en de drankafnameverplichting, die Libertap ten volle steunt.

Libertap pleit ook voor meer transparantie in de gehanteerde horecatarieven. Ter zake zou een beschermingsmechanisme moeten gelden: indien men dranken elders voordeliger kan bevoorraden, hoeft de caféondernemer de exclusiviteit niet te respecteren tenzij de brouwer/drankenhandelaar zich akkoord verklaart ook te leveren aan diezelfde voordelige prijzen.

Voorts wil Libertap exclusieve afnameverbintenissen per brouwerij beperken zodat ook minder kapitaalkrachtige (kleinere) brouwers toegang kunnen krijgen tot drankafname-akkoorden en dus ook tot de cafés.

En outre, Libertap vise à une interdiction des contrats liés trop restrictifs. Ainsi, les contrats d'approvisionnement en boissons avec des brasseurs ne pourraient pas appliquer de clauses d'exclusivité avec un négociant en boissons, et les contrats d'approvisionnement en boissons avec un négociant en boissons ne pourraient pas imposer d'exclusivité avec un producteur de boissons.

Enfin, Libertap plaide pour que le Code de droit économique soit déclaré d'application pour les contrats de brasserie exclusifs. De tels contrats comportent une "formule commerciale" et sont plus étendus qu'un accord d'approvisionnement ordinaire. Les conséquences et les dangers des contrats de brasserie sont souvent sous-estimés. Pour ces raisons, un devoir d'information sérieux est essentiel.

III. — QUESTIONS ET OBSERVATIONS DES MEMBRES

Mme Katrien Houtmeyers (N-VA) souhaite pouvoir disposer de certains chiffres pour documenter la proposition de loi et notamment sur la question de la fréquence des litiges entre brasseurs et distributeurs de boissons d'une part et exploitants horeca d'autre part.

Elle s'interroge également sur la prise en compte dans les contrats des investissements réalisés par les exploitants eux-mêmes, au-delà de ceux réalisés par les brasseurs et distributeurs de boissons. Elle se demande si ce point peut être intégré au Code de bonne conduite.

Sur le cas des *flagship stores*, elle souligne que les exploitants ne semblent plus être de véritables indépendants et sont plutôt dans un contrat de type franchise avec des obligations plus strictes. Elle note néanmoins qu'ils sont libres de signer un tel type de contrat ou pas.

L'intervenante demande également que l'évaluation du Code de bonne conduite soit réalisée à court terme.

Sur les exclusivités, elle estime qu'elles ont leur raison d'être dans le chef des brasseurs et distributeurs de boissons pour assurer une certaine sécurité commerciale mais demande qu'elles s'opèrent dans une relation équilibrée entre parties, notamment sur la question des prix et ristournes sur quantité.

Concernant les questions relatives aux contrats de location commerciale, elle s'interroge sur le niveau de pouvoir compétent.

Bovendien stuurt Libertap aan op een verbod op overdreven restrictieve verbonden overeenkomsten. Zo zouden drankafnameovereenkomsten met brouwers geen exclusiviteitsbepalingen mogen hanteren met een drankenhandelaar, en zouden drankafnameovereenkomsten met drankenhandelaars geen exclusiviteit mogen opleggen met een drankfabrikant.

Tot slot pleit Libertap ervoor dat het Wetboek van economisch recht van toepassing wordt verklaard op exclusieve brouwerijcontracten. Zulke contracten omvatten een "commerciële formule" en zijn uitgebreider dan een gewoon afnameakkoord. De consequenties en gevaren van brouwerijcontracten worden vaak onderschat. Om die reden is een gedegen informatieplicht essentieel.

III. — VRAGEN EN OPMERKINGEN VAN DE LEDEN

Mevrouw Katrien Houtmeyers (N-VA) wil over bepaalde cijfers kunnen beschikken om het wetsvoorstel te staven, meer bepaald met betrekking tot de frequentie van de geschillen tussen brouwers en drankenhandelaars enerzijds en horeca-uitbaters anderzijds.

Ze vraagt ook in hoeverre in de overeenkomsten rekening wordt gehouden met de investeringen die de uitbaters zelf doen, bovenop die welke door de brouwers en de drankenhandelaars worden gedaan. Ze vraagt of dit aspect kan worden opgenomen in de Gedragscode.

Wat de *flagship stores* betreft, benadrukt ze dat de uitbaters geen echte zelfstandigen meer lijken te zijn, maar veeleer gebonden zijn aan een soort franchiseovereenkomst met strengere verplichtingen. De spreekster merkt evenwel op dat het hun vrij staat een dergelijke overeenkomst al dan niet te ondertekenen.

Ze vraagt ook dat de Gedragscode op korte termijn zou worden geëvalueerd.

Wat de exclusiviteiten betreft, is mevrouw Houtmeyers van oordeel dat die weliswaar zinvol zijn voor de brouwers en de drankenhandelaars met het oog op een bepaalde mate van commerciële zekerheid, maar dan moeten ze worden toegepast binnen een evenwichtige relatie tussen partijen, meer bepaald wat de prijzen en de kortingen op de hoeveelheid betreft.

Wat de handelshuurovereenkomsten betreft, vraagt de spreekster zich af welk beleidsniveau ter zake bevoegd is.

M. Albert Vicaire (Ecolo-Groen) souhaite savoir comment fonctionne le Code de conduite et plus particulièrement la commission de conciliation.

Concernant les autres obligations d'achat (boissons non alcoolisées, café, contrat d'assurance etc.), il aimerait en connaître le mode de fonctionnement et savoir si ces différents éléments font également partie du Code de conduite.

L'intervenant souhaite connaître le comportement des bailleurs vis à vis des exploitants (et notamment sur les obligations d'achat groupées) pendant la crise sanitaire.

Sur la signature du contrat de brasserie et du bail commercial, M. Vicaire s'interroge sur la réelle liberté de signer de l'exploitant.

Sur le fonds de commerce, il se demande à qui il appartient réellement car il est, selon lui, avant tout le fruit du travail de l'exploitant. Il suggère le cas échéant d'envisager de le sortir du contrat.

M. Reccino Van Lommel (VB) souligne que la proposition de loi en question relève avant tout du droit de contrats. Il observe la faible rentabilité dans le secteur, les nombreuses faillites et les difficultés à obtenir des financements, ce qui, illustré par la pratique des juges de paix, doit amener les membres de la commission à se pencher, à travers cette proposition, sur cette question au sens large.

Concernant les tarifs pratiqués par les brasseurs et distributeurs de boissons vis-à-vis des exploitants horeca, il s'interroge sur la raison de devoir dans leur chef parfois payer presque le double du prix de la bière vendue au particulier en grande surface et sur la viabilité de ce modèle. Il demande aux fédérations horeca de préciser quelle est la proportion entre des exploitants libres de tout contrat et ceux qui sont liés par des contrats de brasserie avec des obligations d'achat.

Pour les Brasseurs Belges, l'intervenant souhaite savoir pourquoi l'exclusivité ne vaut pas sur les produits uniquement fabriqués par la brasserie, afin de laisser une certaine liberté sur les autres produits.

Mme Melissa Depraetere (Vooruit) interroge tout d'abord les Brasseurs Belges sur ce qu'ils appellent "l'effet paradoxal" qui pourrait se créer avec l'exemple de

De heer Albert Vicaire (Ecolo-Groen) vraagt hoe de Gedragscode en in het bijzonder de Verzoeningscommissie functioneren.

Ook wat de andere aankoopverplichtingen (niet-alcoholhoudende dranken, koffie, verzekeringsovereenkomst enzovoort) betreft, wil de spreker vernemen hoe een en ander in zijn werk gaat en of die aspecten ook deel uitmaken van de Gedragscode.

De spreker informeert naar de houding van de verhuurders ten aanzien van de uitbaters (meer bepaald inzake de verplichting tot groepsaankoop) tijdens de gezondheidscrisis.

In verband met het ondertekenen van de overeenkomst met de brouwer en de handelshuurovereenkomst, vraagt de heer Vicaire in hoeverre de uitbater werkelijk vrij is om die overeenkomsten al dan niet te ondertekenen.

Wat de handelsfonds betreft, vraagt hij zich af aan wie dat fonds werkelijk toebehoort; het is immers bovenal het resultaat van de arbeid van de uitbater. Volgens de spreker zou daarom moeten overwogen dat aspect uit de overeenkomst weg te halen.

De heer Reccino Van Lommel (VB) benadrukt dat het voorliggend wetsvoorstel in de eerste plaats betrekking heeft op het contractenrecht. Hij stelt vast dat de sector weinig rendabel is, dat er talloze faillissementen zijn en dat men moeilijk aan financiering raakt. Dit alles blijkt ook uit de praktijk van de vrederechters en moet de commissieleden er dus toe aanzetten zich via dit wetsvoorstel te buigen over deze kwestie in de ruime zin.

Betreffende de tarieven die de brouwers en drankenhandelaars hanteren ten aanzien van de horeca-uitbaters, vraagt de spreker zich af waarom die laatsten voor bier soms bijna dubbel zoveel moeten betalen als de particulier in het grootwarenhuis. De spreker heeft vraagtekens bij de levensvatbaarheid van dat model. Hij vraagt de horecafederaties wat de verhouding is tussen het aantal uitbaters die niet gebonden zijn aan enige overeenkomst en zij die wel gebonden zijn aan een overeenkomst met een brouwerij met de bijhorende aankoopverplichtingen.

Aan de Belgische Brouwers stelt de spreker de vraag waarom de exclusiviteit niet geldt voor de producten die uitsluitend door de brouwerij worden geproduceerd, wat enige vrijheid zou laten met betrekking tot de andere producten.

Mevrouw Melissa Depraetere (Vooruit) stelt de Belgische Brouwers in eerste instantie een vraag over het zogenaamde "paradoxaal effect" dat zou kunnen

la situation au Royaume-Uni, qui lui semble difficilement comparable car un quota avait été introduit *in casu*. Elle précise que sa proposition de loi ne fait que reprendre une disposition prévue dans le Code de bonne conduite pour lui donner une base légale.

À propos de la pratique et de la jurisprudence, et sur la résiliation d'un contrat de bail commercial, elle souligne qu'il est prévu que les parties puissent faire appel au juge. Elle souhaite savoir ce qu'il en est dans la réalité et quelles en sont les modalités pratiques et notamment le rôle du juge.

L'intervenante évoque ensuite les contrats commerciaux qui octroient un droit unilatéral à la brasserie de mettre fin au contrat dans certaines conditions. Elle se demande s'il y a un équilibre entre les droits et obligations de chaque partie et si cela peut être un motif d'illégitimité pour un juge. Elle souligne que la résiliation du contrat en cas de non-respect des engagements d'une des parties peut être un motif de résiliation invoqué dans les contrats de bail commercial. Elle se demande si les obligations d'achat en font partie.

L'auteur de la proposition de loi souhaite savoir si le Code de bonne conduite a la même valeur juridique que le contrat et comment il est intégré dans les discussions relatives aux négociations des contrats de brasserie et de baux commerciaux.

Concernant la commission de conciliation, elle souhaite savoir comment elle fonctionne et quelles sont les modalités pratiques pour les exploitants horeca (conditions d'accès, information suffisante, nombre de dossiers traités). Elle relève qu'une évaluation est nécessaire et regrette qu'elle n'ait pas encore eu lieu, six ans après son démarrage.

Elle observe par ailleurs que, selon FEBED, la proposition serait à l'avantage unique des locataires et que le Code de bonne conduite suffirait en lui-même mais que, d'un autre côté, il n'est pas souhaité qu'il soit repris *in extenso* dans la loi. Elle souhaite avoir des éclaircissements sur ce paradoxe.

Elle précise que sa proposition de loi ne limite en rien les obligations d'achat et qu'il est seulement question d'empêcher de résilier un bail en raison de facteurs externes.

ontstaan en waarvoor het voorbeeld van de situatie in het Verenigd Koninkrijk werd aangehaald. Volgens de spreker is de Belgische situatie moeilijk vergelijkbaar met die in het Verenigd Koninkrijk aangezien een quota werd ingesteld. Ze verduidelijkt dat haar wetsvoorstel alleen een bepaling uit de gedragscode overneemt, teneinde die een wettelijke grondslag te geven.

In verband met de praktijk en inzake de rechtspraak en het opzeggen van een handelshuurovereenkomst benadrukt ze dat het de bedoeling is dat de partijen een beroep kunnen doen op de rechter. De spreker wil weten hoe het daar in werkelijkheid mee staat, welke praktische regels ter zake gelden en meer bepaald wat daarbij de rol van de rechter is.

Mevrouw Depraetere gaat vervolgens nader in op de handelsovereenkomsten die de brouwerij een eenzijdig recht verlenen om onder bepaalde voorwaarden een einde te maken aan de overeenkomst. Ze vraagt zich af of er een evenwicht is tussen de rechten en de verplichtingen van elke partij en of zulks voor een rechter als een grond voor onwettigheid kan gelden. Ze benadrukt dat het niet-naleven van de verbintenissen door een van de partijen een motief tot opzegging van de overeenkomst kan zijn, zoals opgenomen in de handelshuurovereenkomst. Ze vraagt of de aankoopverplichtingen deel uitmaken van die verbintenissen.

De indienster van het wetsvoorstel wil weten of de Gedragscode dezelfde juridische waarde heeft als de overeenkomst en hoe daarmee rekening wordt gehouden in de onderhandelingen rond de brouwerijovereenkomsten en de handelshuurovereenkomsten.

De spreker wil weten hoe de Verzoeningscommissie in haar werk gaat en welke praktische regels daarbij gelden voor de horeca-uitbaters (toegangsvoorwaarden, voldoende informatie, het aantal behandelde dossiers). Ze stipt aan dat een evaluatie noodzakelijk is en ze betreurt dat die evaluatie zes jaar nadat die commissie van start is gegaan nog niet heeft plaatsgevonden.

Voorts merkt ze op dat de FEBED stelt dat het wetsvoorstel uitsluitend in het voordeel van de huurders zou zijn en dat de Gedragscode op zich zou volstaan; anderzijds acht de FEBED het niet wenselijk dat die code integraal in de wet wordt opgenomen. De spreker vraagt meer duidelijkheid over dat paradoxale standpunt.

Ze verduidelijkt dat haar wetsvoorstel er geenszins toe strekt de afnameverplichtingen te beperken en dat het uitsluitend de bedoeling is te beletten dat een huurovereenkomst wordt opgezegd om externe factoren.

Elle note que les avantages contractuels sont complexes et la transparence n'est pas une évidence en soi.

Elle souhaite savoir si l'information est suffisante pour les exploitants horeca et si les fédérations horeca organisent des formations sur ce thème, certainement avant de s'engager à signer un tel type de contrat.

Par rapport aux obligations d'achat, elle souhaite savoir comment elles sont définies et sur la base de quels critères. Elle relève qu'il existe souvent des dispositions de caution personnelle jusqu'à la fin du bail. Elle souhaite savoir ce qu'il en est lors de la reprise d'un bail et notamment si ces engagements de caution solidaires sont levés.

Concernant les investissements des brasseurs et distributeurs de boissons, elle aimerait savoir ce qu'il en est de ceux des exploitants horeca. Tout en disant comprendre le souhait des brasseurs d'avoir des garanties sur les investissements consentis, la membre pose la question de la garantie qu'ont les exploitants par rapport à leurs propres investissements.

Elle interroge ensuite FEBED sur le pourcentage de parts de marché qu'ont les plus importants brasseurs (limité à 30 % par le droit européen de la concurrence). Elle souhaite également savoir à partir de quand on parle de "petits brasseurs" et quelle est la place accordée aux brasseurs artisanaux et locaux en termes d'accès au marché et de clauses d'exclusivité.

Elle demande également ce qu'il en est des prolongations de contrat et notamment des augmentations de prix qui se produisent souvent lors des (re)négociations de contrat.

Enfin, elle souhaite savoir comment fonctionne aujourd'hui le système des ristournes et notamment la question de qui reçoit la ristourne (distributeurs de boisson ou exploitant horeca).

Mme Kathleen Verhelst (Open Vld) souligne que peu de chiffres sont disponibles sur le sujet des contrats de brasserie et que la jurisprudence n'est pas abondante sur la matière de la résiliation des baux commerciaux dans le domaine des obligations d'achat de boissons.

Elle souhaite que le Code de bonne conduite soit évalué, savoir qui est partie prenante au Code et quel est le "bon élève de la classe" entre les brasseurs et les distributeurs de boissons.

Ze merkt op dat de contractuele verplichtingen complex zijn en dat transparantie geen vanzelfsprekendheid is.

Ze vraagt of de horeca-uitbaters voldoende geïnformeerd zijn en of de horecafederaties ter zake opleidingen aanbieden, wat alleszins zou moeten gebeuren alvorens de uitbater zich ertoe verbindt een dergelijke overeenkomst te ondertekenen.

Betreffende de afnameverplichtingen wil de spreker weten hoe die worden vastgelegd en op basis van welke criteria. Ze wijst erop dat in de overeenkomst vaak bepalingen inzake de persoonlijke borgstelling worden opgenomen die gelden tot het einde van de huur. Ze vraagt zich af hoe het dan zit wanneer de huur wordt overgenomen en meer bepaald of die hoofdelijke verbintenissen inzake borgstelling worden opgeheven.

In verband met de investeringen van de brouwers en de drankenhandelaars vraagt de sprekerster hoe het dan zit met de investeringen van de horeca-uitbaters. Het lid heeft er begrip voor dat de brouwers waarborgen willen over de afgesproken investeringen, maar vraagt welke waarborg de uitbaters hebben met betrekking tot hun eigen investeringen.

Vervolgens vraagt ze de FEBED hoeveel procent het marktaandeel van de grootste brouwers bedraagt (dat marktaandeel is door het Europees mededingingsrecht beperkt tot 30 %). Ook wil de sprekerster weten vanaf wanneer men van "kleine brouwers" spreekt en wat de positie van de artisanale en lokale brouwers is met betrekking tot de toegang tot de markt en de exclusiviteitsclausules.

Ook vraagt ze hoe het zit met de contractverlengingen en meer bepaald met de prijsverhogingen die zich vaak voordoen in het kader van de (her)onderhandeling over een overeenkomst.

Ten slotte vraagt de sprekerster hoe de huidige regeling inzake kortingen in haar werk gaat en meer bepaald wie de *ristorno* ontvangt (de drankenhandelaars of de horeca-uitbater).

Mevrouw Kathleen Verhelst (Open Vld) benadrukt dat er weinig cijfermateriaal voorhanden is aangaande de brouwerijovereenkomsten en dat er evenmin veel rechtspraak bestaat over de opzegging van handelshuurovereenkomsten in de context van de afnameverplichtingen van dranken.

Ze vindt dat de Gedragscode zou moeten worden geëvalueerd en dat duidelijk zou moeten worden wie bij de Gedragscode de betrokken partijen zijn en wie van de brouwers en de drankenhandelaars de "goede leerling" is.

Enfin, elle se demande si les obligations d'achat posent des problèmes dans la période de crise que traverse le secteur et comment elles sont prises en compte.

IV. — RÉPONSES DES ORATEURS INVITÉS

M. Albert Billiet (URJPP) va se laisser guider dans ses réponses par son expérience longue de plusieurs décennies en tant que juge de paix à Bruges, une ville riche en cafés.

Il serait erroné de dire que la liberté contractuelle est garantie dans le paysage horeca brugeois.

Les cafetiers sont souvent des personnes peu formées, pour qui les opportunités de travailler ne sont pas très nombreuses. Tenir un café est pour eux une façon attirante de pourvoir à leurs besoins et ils sont souvent doués pour cela. Par conséquent, ils sautent sur l'occasion pour signer des contrats. Cela ressort aussi des contrats que l'orateur a parfois sous les yeux et dont certaines parties ne correspondent manifestement pas à la réalité. M. Billiet donne l'exemple d'un homme qui a conclu un bail commercial avec une brasserie afin de reprendre le café que ses parents ont tenus pendant des années; ce contrat contenait une clause qui disposait que la brasserie était propriétaire du fonds de commerce. De tels excès sont monnaie courante.

Tout cela implique que les candidats cafetiers n'ont souvent pas d'autre choix que d'accepter les obligations proposées en matière d'approvisionnement en boissons. Pas de signature signifie pas de travail.

Mme Depraetere a demandé à l'orateur à quelle fréquence il est professionnellement confronté à des procédures concernant des obligations d'achat et des résiliations de baux commerciaux.

La proposition de loi parle de "mettre fin" au bail. M. Billiet souligne qu'il y a trois façons de mettre fin à des baux locatifs, l'une d'entre elles étant la résiliation pour défaut de prestation (p. exemple le non-paiement du loyer). L'orateur est très régulièrement confronté dans sa justice de paix à des dossiers dans lesquels la brasserie fait constater des manquements aux obligations de vente minimale ou d'exclusivité. Ces motifs sont alors invoqués pour la demande de résiliation du bail.

Si les justices de paix constatent que les manquements aux obligations de vente minimale ou d'exclusivité ne sont

Ten slotte vraagt ze of de afnameverplichtingen problemen doen rijzen tijdens de crisis die de sector thans doormaakt en hoe met die verplichtingen rekening wordt gehouden.

IV. — ANTWOORDEN VAN DE GENODIGDEN

De heer Albert Billiet (KVVP) zal zich in zijn antwoorden laten leiden door zijn decennialange ervaring als vrederechter in Brugge, een stad met een zeer rijk caféaanbod.

Het zou verkeerd zijn te stellen dat de contractuele vrijheid gewaarborgd is in het Brugse horecalandschap.

Caféhouders maken veelal deel uit van een groep van lagergeschoolde mensen, voor wie de opportuniteiten inzake werk niet voor het rapen liggen. Café houden is voor hen een aantrekkelijke manier om in hun levensonderhoud te voorzien en iets waarin ze vaak ook goed zijn. Ze staan dan ook te springen als er contracten moeten worden getekend. Dit blijkt ook uit de contracten die de spreker soms onder ogen krijgt, waarin zaken staan die manifest niet met de realiteit overeenstemmen. De heer Billiet geeft het voorbeeld van een man die met een brouwerij een handelshuurovereenkomst afsluit teneinde het café dat zijn ouders jaren gerund hebben, verder te zetten; dat contract bevatte een clause volgens dewelke de brouwerij eigenaar is van het handelsfonds. Zulke uitwassen zijn schering en inslag.

Een en ander impliceert dat kandidaat-caféhouders veelal geen andere keuze hebben dan de voorgestelde drankafnameverplichtingen te accepteren. Niet tekenen betekent geen werk.

Mevrouw Depraetere vroeg de spreker hoe vaak hij beroepshalve te maken krijgt met procedures waarin afnameverplichtingen en ontbinding van de handelshuur aan de orde zijn.

Het wetsvoorstel spreekt van de "beëindiging" van de huurovereenkomst. De heer Billiet wijst erop dat er drie wijzen zijn waarop handelshuren worden beëindigd, waarvan er één de ontbinding wegens wanprestatie (vb. niet-betalen van de huur) is. Zeer regelmatig wordt de spreker in zijn vredegerecht geconfronteerd met dossiers waarin de brouwerij laat vaststellen dat er tekortkomingen zijn aan de minimumafzet- of de exclusiviteitsverplichting, en dat dit mede aan de basis ligt van de gevraagde ontbinding van de huurovereenkomst.

Als de vredegerechten vaststellen dat de tekortkomingen aan de minimumafzet- of de exclusiviteitsverplichting

pas suffisamment graves, elles refusent en général de résilier le bail commercial pour ces motifs. Cela n'offre bien sûr pas beaucoup de sécurité et illustre la plus-value de la proposition de loi par rapport au Code de conduite. Ce dernier n'est pas contraignant; les justices de paix peuvent y faire référence dans leur motivation, mais sa valeur juridique est limitée, en raison du principe de la relativité des contrats, visé à l'article 1165 du Code civil. La proposition de loi constituera donc bel et bien un progrès par rapport à la situation actuelle, d'autant plus que l'orateur doit constater que les brasseries ne respectent pas toujours les engagements figurant dans le Code de conduite.

M. Billiet souligne ensuite que les justices de paix sont compétentes pour les litiges locatifs. Il constate que les brasseries intentent souvent des procédures qui concernent uniquement l'obligation d'approvisionnement en boissons, sans lien avec le bail commercial. Dans ce cas, ce sont les tribunaux de l'entreprise qui sont compétents, avec une jurisprudence que l'orateur ne maîtrise pas suffisamment. C'est aussi moins important pour la présente proposition de loi. La proposition traite précisément du lien entre le bail commercial et l'obligation d'approvisionnement en boissons. Vu ce lien avec le bail commercial, ce sont les justices de paix qui seront compétentes.

M. Beunckens a tenu un plaidoyer pour les contrats standards. L'orateur pense que ce point devra être réglé au niveau européen. En effet, des acteurs étrangers sont également actifs sur notre marché. De plus, des règles du jeu inévitables risquent d'être créées si les différents États membres prennent des réglementations divergentes. Il est donc important que la discussion sur l'obligation d'approvisionnement en boissons soit éclaircie à un niveau supérieur.

Des questions ont également été posées au sujet de la demande de renouvellement du bail commercial. M. Billiet estime que la proposition de loi, dans sa forme actuelle, ne permet pas à une brasserie ou à un négociant en boissons de faire intervenir des manquements à l'obligation d'approvisionnement en boissons dans le refus d'un renouvellement d'un bail commercial. C'est en effet très important; les cafetiers doivent avoir l'assurance qu'ils pourront gérer leur établissement aussi longtemps que possible. Dans cette optique, le terme "mettre fin", utilisé dans la proposition, est un choix excellent.

La législation relative aux baux commerciaux stipule que le renouvellement doit se faire aux conditions en vigueur, sauf – et dans la pratique ce n'est quasiment jamais le cas – si le locataire demande lui-même des conditions dérogatoires. Si le bail commercial contient

onvoldoende zwaarwichtig zijn, zullen zij de ontbinding van de handelshuurovereenkomst op die gronden doorgegaan weigeren. Dit verschaft natuurlijk weinig zekerheid. Dit illustreert de meerwaarde van het wetsvoorstel ten opzichte van de Gedragscode. Die laatste is niet afdwingbaar; de vrederechten kunnen daar in hun motivering wel naar verwijzen, maar de juridische waarde daarvan is beperkt, omwille van het in artikel 1165 B.W. neergelegde beginsel van de relativiteit van overeenkomsten. Het wetsvoorstel zal dus wel degelijk een vooruitgang betekenen ten opzichte van de situatie vandaag, temeer daar de spreker moet vaststellen dat de brouwerijen de in de Gedragscode opgenomen engagementen vaak niet respecteren.

De heer Billiet wijst er voorts op dat de vrederechten bevoegd zijn voor huurgeschillen. Hij stelt vast dat brouwerijen vaak gedingen aanhangig maken die enkel betrekking hebben op de drankafnameverplichting, zonder binding met de handelshuur. In dat geval zijn de ondernemingsrechtbanken bevoegd, op de rechtspraak waarvan de spreker onvoldoende zicht heeft. Dat is voor dit wetsvoorstel ook minder van belang. Het voorstel behandelt immers precies de band tussen de handelshuur en de drankafnameverplichting. Gelet op die binding met de handelshuur zullen de vrederechten bevoegd zijn.

De heer Beunckens hield een pleidooi voor standaardcontracten. De spreker meent dat dit op Europees niveau zal moeten worden geregeld. Er zijn op onze markt immers ook buitenlandse spelers actief. Bovendien dreigt er een ongelijk speelveld te ontstaan als de verschillende lidstaten uiteenlopende regelingen gaan treffen. Het is dus belangrijk dat de discussie over de drankafnameverplichting op een hoger niveau wordt uitgeklaard.

Er werden ook vragen gesteld omtrent de aanvraag tot handelshuurhernieuwing. In zijn huidige vorm meent de heer Billiet dat het wetsvoorstel niet toelaat dat een brouwerij of drankenhandelaar tekortkomingen aan de drankafnameverplichting laat spelen in de weigering van een handelshuurhernieuwing. Dit is inderdaad heel belangrijk; caféhouders hebben de zekerheid nodig dat ze hun handelszaak zo lang mogelijk zullen kunnen voeren. In die optiek is de door het wetsvoorstel gehanteerde term "beëindiging" uitstekend gekozen.

De handelshuurwetgeving bepaalt dat de hernieuwing dient te geschieden tegen de geldende voorwaarden, tenzij – wat in de praktijk meestal niet gebeurt – de huurder zelf afwijkende voorwaarden vraagt. Als de handelshuur dan een drankafnameverplichting omvat,

une obligation d'approvisionnement en boissons, la logique juridique veut que cette obligation continuera de s'appliquer pour le bail renouvelé.

Le fait que le locataire cédant reste solidairement lié au nouveau locataire est l'un des piliers du bail commercial. Cette solidarité existe déjà depuis 1951 et a été motivée en détail dans les travaux préparatoires.

Enfin, l'orateur répond à la question posée par Mme Houtmeyers sur le nombre de dossiers associés (de bail et d'approvisionnement de boissons). À Bruges, il s'agit environ de trois dossiers toutes les deux semaines; si on extrapole à l'ensemble du pays, cela signifie quelques milliers de dossiers par an.

M. Jean-Louis Van De Perre (Brasseurs Belges) souligne d'emblée que tout le monde est dans le même bateau: chacun souhaite un secteur horeca sain qui promeut une culture brassicole belge diversifiée. Il conteste la notion de "prise d'otages" qui a été utilisée par Maître Philippe Denis pour qualifier les contrats d'approvisionnement.

Il observe que le Code de bonne conduite de 2015 proposé par les brasseurs est une avancée, fonctionne bien et oblige chaque partie signataire à l'appliquer, faute de quoi elle s'expose à un rappel à l'ordre. Il dit cependant rester ouvert à une évaluation. Pour lui, la proposition de loi reprend *in extenso* un des articles du Code de bonne conduite et n'a donc pas d'utilité.

Il rappelle les parts de marchés et la typologie des brasseurs belges qui proposent des contrats d'approvisionnement: ils sont au nombre de huit et il s'agit pour la plupart de PME belges (à l'exception de Alken Maes qui fait partie du groupe Heineken) avec un nombre limité de salariés (moins de 50 travailleurs, sauf pour Duvel Moortgat). Ce sont plutôt des acteurs locaux. AB Inbev, avec une part de marché supérieure à 30 % (cf. règlement (UE) n° 330/2010), n'est pas concerné.

M. Krishan Maudgal (Brasseurs Belges) précise que concernant les investissements, ils sont de différents types pour les brasseurs: ceux récupérables dans un bien, les aménagements et ceux non récupérables comme les soutiens commerciaux. Ils doivent être analysés chacun séparément.

Concernant le prix des boissons, il note que ce n'est pas comparable avec le prix proposé dans la grande distribution car beaucoup de services y sont joints (comme la livraison dans la cave de l'exploitant), ainsi

dan dicteert de juridische logica dat die laatste bij de hernieuwde huur zal blijven gelden.

Dat de overlatende huurder hoofdelijk gehouden blijft met de overnemende huurder is één van de pijlers van de handelshuurovereenkomst. Die hoofdelijkheid bestaat al sinds 1951 en werd uitgebreid gemotiveerd in de voorbereidende werken.

Tot slot gaat de spreker in op de vraag van mevrouw Houtmeyers over het aantal gekoppelde (huur- en drankafname-) dossiers. In Brugge zijn het er ongeveer drie elke twee weken; geëxtrapoleerd naar het hele land betekent dit enkele duizenden dossiers per jaar.

De heer Jean-Louis Van De Perre (Belgische Brouwers) benadrukt meteen dat iedereen in hetzelfde schuitje zit: iedereen wil een gezonde horecasector die het uithangbord is van een gediversifieerde Belgische brouwcultuur. Hij kan niet akkoord gaan met het begrip "gijzeling" dat mr. Philippe Denis in de mond heeft genomen om de drankafnamecontracten te omschrijven.

Hij merkt op dat de Gedragscode die de brouwers in 2015 hebben opgesteld, een stap vooruit is, goed werkt en elke partij bij het contract tot inachtneming ervan verplicht, alsook dat elke partij, bij inbreuk, tot de orde kan worden geroepen. Niettemin staat hij nog altijd open voor een evaluatie. Het wetsvoorstel neemt een van de artikelen van de Gedragscode *in extenso* over en heeft volgens hem dus geen nut.

Hij wijst op de marktaandelen en op de typologie van de Belgische brouwers die met drankafnamecontracten werken: het zijn er in totaal acht, voor het merendeel Belgische kmo's (met uitzondering van Alken Maes, dat tot de Heineken-groep behoort) met een beperkt aantal werknemers (minder dan vijftig, behalve bij Duvel Moortgat). Het gaat veeleer om lokale spelers. AB Inbev, dat een marktaandeel groter dan 30 % heeft (cf. Verordening (EU) nr. 330/2010), is niet betrokken.

De heer Krishan Maudgal (Belgische Brouwers) preciseert dat de brouwers met allerlei soorten van investeringen te maken krijgen: recupereerbare investeringen in een pand, interieuraanpassingen en niet-recupereerbare investeringen zoals handelssteun. Zij dienen elk afzonderlijk tegen het licht te worden gehouden.

Wat de drankenprijzen betreft, merkt hij op dat een vergelijking met de groothandelsprijzen niet aan de orde is wegens de vele nevendiensten (zoals levering in de kelder van de uitbater) en de geboden ondersteuning

que du support qui est offert (merchandising, cartons, verres...), sans oublier l'entretien des conduites qui est de la responsabilité des brasseurs. L'intervenant suggère qu'en matière de prix, il faut toujours comparer des poires avec des poires.

Concernant l'effet paradoxal et la comparaison avec le Royaume-Uni, il note que cela remet fondamentalement l'équilibre des relations contractuelles en question car on touche à la logique commerciale. Il faut trouver une solution qui tienne compte des investissements des brasseries et permettre au secteur de trouver des financements, ce qui, en temps de crise, n'est pas une sinécure pour les exploitants horeca. Le bail négocié et l'exclusivité de fournitures au travers du contrat de brasserie permettent au contraire à de plus petits acteurs de trouver aussi leur part de marché.

À plus long terme, il note qu'appliquer les règles de libéralisation du marché comme au Royaume-Uni (où l'association CAMRA (*Campaign for Real Ale*) qui défend les intérêts des consommateurs de bières, a obtenu la dissolution d'une loi équivalente à ces contrats brasseurs) pourrait conduire à n'avoir plus que de grands acteurs brassicoles et ainsi diminuer le nombre de plus petites brasseries. Il observe que c'est ce qui s'est passé au Royaume-Uni: la part de marché des petits acteurs a diminué depuis 2014 et les prix ont augmenté.

Concernant les paramètres de fixation des prix et des conditions du contrat, il précise qu'ils font l'objet de négociation et d'une offre précontractuelle (emplacement, expérience de l'exploitant etc.) selon un *business model* préétabli permettant de soutenir un projet commercial viable.

Il constate qu'il est important de souligner qu'il y a des améliorations depuis 2016 grâce au Code de bonne conduite et que l'évaluation et les aménagements éventuels pourront se faire prochainement. Il regrette que cette évaluation ait été retardée par la durée de la formation du gouvernement et ensuite par la crise sanitaire. Il note que les parties impliquées se sont engagées à rendre le Code de bonne conduite équilibré.

Sur le rôle de la commission de conciliation, il confirme qu'il y a lieu d'en faire la publicité.

M. Jean-Louis Van de Perre (*Brasseurs Belges*) précise aussi que concernant la fermeture de l'horeca pendant la crise du coronavirus pour cause de force majeure,

(merchandising, viltjes, glazen enzovoort), zonder het onderhoud van de leidingen te vergeten, waarvoor de brouwers verantwoordelijk zijn. De spreker wijst erop dat inzake prijzen altijd peren met peren moeten worden vergeleken.

Aangaande het paradoxaal effect en de vergelijking met het Verenigd Koninkrijk merkt hij op dat zulks het evenwicht van de betrokken contractuele relaties fundamenteel op de helling zet omdat aan de handelslogica wordt geraakt. Het is zaak een oplossing te vinden die met de investeringen van de brouwers rekening houdt, en de sector de mogelijkheid te bieden financieringen aan te boren, wat in crisistijd voor horeca-uitbaters geen sinecure is. Dankzij de overeengekomen handelshuur-overeenkomst en de exclusiviteit van leveringen via het afnamecontract kunnen daarentegen ook kleinere spelers hun plaats op de markt verwerven.

In verband met de langere termijn merkt hij op dat een toepassing van de marktliberaliseringsregels zoals in het Verenigd Koninkrijk – waar de vereniging CAMRA (*Campaign for Real Ale*) die de belangen van de bierliefhebbers behartigt, de ontbinding heeft afgedwongen van een wet die soortgelijke afnamecontracten mogelijk maakt – ertoe zou kunnen leiden dat nog slechts grote brouwers overblijven en dat het aantal kleinere brouwers zou afnemen. Hij wijst op wat zich in het Verenigd Koninkrijk heeft voorgedaan: sinds 2014 is het marktaandeel van de kleinere spelers er gekrompen en zijn de prijzen gestegen.

Aangaande de parameters ter bepaling van de prijzen en van de contractvoorwaarden stipt hij aan dat erover wordt onderhandeld en dat een precontractueel aanbod wordt opgesteld (locatie, ervaring van de uitbater enzovoort) volgens een vooraf bepaald bedrijfsmodel waarmee een leefbaar commercieel project kan worden ondersteund.

Volgens hem is het belangrijk te onderstrepen dat dankzij de Gedragscode een en ander is verbeterd sinds 2016 en dat de evaluatie en de eventuele bijstellingen er weldra zullen komen. Hij betreurt dat eerst de aanslepende regeringsvorming en vervolgens de gezondheidscrisis deze evaluatie op de lange baan hebben geschoven. Hij stelt vast dat de betrokken partijen zich ertoe hebben verbonden de Gedragscode evenwichtig te maken.

Wat de rol van de Verzoeningscommissie betreft, bevestigt hij dat die meer in de kijker moet worden geplaatst.

De heer Jean-Louis Van de Perre (*Belgische Brouwers*) wijst er voorts op dat de brouwers, tijdens de periode dat de horeca als gevolg van de coronacrisis noodgedwongen

les brasseurs sont disposés à proposer des solutions à leurs clients en s'adaptant à la situation exceptionnelle.

M. Guy Dewulf (FEBED) précise ce qu'il en est des investissements: ceux qui sont liés à l'exploitation horeca font partie du contrat, ceux sur le bâtiment n'en font pas partie. Une série de coûts sont supportés par le bailleur sans être repris au contrat, comme en cas de défaillance ou faillite.

Il précise que les prix sont importants mais ne sont qu'un aspect au regard des investissements consentis. Il ne faut pas perdre de vue les autres investissements qui non intégrés dans les calculs de rentabilité pourraient être une source de désinvestissement de la part des bailleurs et brasseurs.

Il concède que les prix sont moins chers en grande distribution car il y a un niveau de service différent, comme la livraison dans le lieu d'exploitation.

À propos du Code de bonne conduite, il ajoute que les membres de FEBED ont été informés de l'existence de ce Code en demandant de le respecter. Il est uniquement appliqué sur les boissons et pas sur les assurances.

Sur la rentabilité du secteur des distributeurs de boissons, il précise qu'elle est en moyenne de 1,5 %, ce qui est fort bas.

Quant à la commission de conciliation, elle est composée de cinq membres (fédérations horeca, FEBED, Brasseurs Belges) et un président indépendant. Le nombre de dossiers est limité car cette instance est encore trop peu connue. La proposition faite par FEBED qui est sur la table est de mieux faire connaître son existence parmi leurs membres.

Il ajoute que l'obligation d'information est reprise dans le contrat avec une série de modalités pratiques au moment de la signature.

M. Dewulf confirme que les critères fixant les obligations d'achat sont définis avant la signature du contrat de bail commercial, en tenant compte de l'intérêt des différentes parties au contrat.

Concernant les augmentations de prix, certaines sont fixées dans le contrat et suivent en général ce qui est décidé par les producteurs brassicoles. Les ristournes sont négociées au démarrage du projet d'exploitation

op slot is, bereid zijn hun klanten oplossingen voor te stellen en zich daarbij aan de uitzonderlijke situatie willen aanpassen.

De heer Guy Dewulf (FEBED) brengt een precisering aan in verband met de investeringen: die welke met de horeca-uitbating te maken hebben, vallen wel binnen het contract, die met betrekking tot het pand niet. Een reeks van kosten zijn voor rekening van de verhuurder maar worden niet in het contract vermeld, zoals die welke zich voordoen bij nalatigheid of faling.

Hij wijst erop dat de prijzen hun belang hebben maar slechts één aspect zijn in het licht van de investeringen. Er moet eveneens acht worden geslagen op de overige investeringen die, indien ze niet in de rendabiliteitsberekeningen zouden worden meegerekend, door verhuurders en brouwers zouden kunnen worden afgebouwd.

Hij erkent dat de prijzen in de groothandelketens lager liggen omdat de dienstverlening er anders is; zo is er geen levering op de plaats van de uitbating.

In verband met de Gedragscode voegt hij eraan toe dat de FEBED-leden van het bestaan ervan in kennis zijn gesteld en dat hun wordt gevraagd hem in acht te nemen. Hij wordt louter toegepast op de dranken en niet op de verzekeringen.

Aangaande de rendabiliteit van de sector van de drankenhandelaars preciseert hij dat die gemiddeld 1,5 % bedraagt, wat bijzonder laag is.

De Verzoeningscommissie bestaat uit vijf leden (horecafederaties, FEBED, Belgische Brouwers) en één onafhankelijke voorzitter. Het aantal dossiers is beperkt want deze instantie geniet nog te weinig bekendheid. Er ligt een voorstel van FEBED ter tafel om het bestaan van die commissie beter onder de aandacht van de respectieve leden te brengen.

Hij voegt eraan toe dat de informatieverplichting in het contract is opgenomen, met een reeks nadere voorwaarden op het ogenblik van de ondertekening.

De heer Dewulf bevestigt dat de criteria voor de afnameverplichtingen vóór de ondertekening van de handelshuurovereenkomst worden vastgelegd en dat daarbij rekening wordt gehouden met de belangen van de differente partijen bij het contract.

Wat de prijsverhogingen betreft, worden sommige contractueel vastgelegd; zij volgen doorgaans de beslissingen van de bierbrouwers. Over de kortingen wordt onderhandeld bij de opstart van het uitbatingsproject,

avec aussi la possibilité pour les exploitants de comparer et de faire jouer la concurrence.

Il estime que la proposition de loi en question est unilatérale car les intérêts du bailleur ne sont que trop peu pris en compte. Il ajoute qu'il est important que la personne qui décide de louer son bien et prend un risque soit aussi couverte; à ce titre, ce qui est important c'est de garantir l'exclusivité. Il se demande quel est l'intérêt de louer un bien pour un marchand de bières si ce n'est pas rentable. Si l'entrepreneur-investisseur doit uniquement proposer un bail commercial sans exclusivité, cela n'a pas de sens car c'est pour lui une perte de rentabilité en se cantonnant uniquement à un investissement patrimonial.

En cas de non-respect de l'exclusivité, la proposition de loi ne permet pas de pouvoir rompre le contrat de bail ou de ne pas le prolonger.

À sa connaissance, il n'y a pas eu d'interruption de contrat sur la base de quotas minimum non respectés: il précise que c'est toujours une combinaison de différents facteurs qui amène à une non-reconduction ou à une rupture de contrat.

Mme Eve Diels (*Horeca Vlaanderen*) s'occupe des demandes de ses membres pour les questions liées aux contrats avec des obligations d'achat. Sur le fonctionnement du Code de conduite, elle a constaté une évolution significative et positive dans les contrats depuis son entrée en vigueur. Il s'agit, selon elle, d'un premier pas dans le bon sens même si la vue qu'elle a sur les contrats est souvent réduite à l'angle du juriste et *de facto* de potentiels problèmes, dans le cas où le contrat ou le projet de contrat est déséquilibré avec des obligations d'achat disproportionnées. L'intervenante cite l'exemple de contrats avec un loyer conforme au marché mais avec un bien commercial qui n'est pas adapté à l'activité. Elle note que les frais pour mettre le bien en conformité avec l'activité horeca sont souvent lourds et à charge de l'exploitant alors qu'en fin de contrat ces aménagements restent attachés au bien et reviennent sans frais au bailleur.

Quant au fonctionnement de la commission de conciliation, elle précise ne pas y siéger pour éviter un conflit d'intérêts même si elle conseille ses membres *a priori*. Elle note que peu de dossiers sont transmis à la commission car il s'agit, selon elle, d'un seuil important à franchir pour les exploitants car cela donne l'impression

waarbij de uitbaters tevens de mogelijkheid hebben te vergelijken en de concurrentie te doen spelen.

Hij is van mening dat het ter bespreking voorliggende wetsvoorstel eenzijdig is omdat het te weinig rekening houdt met de belangen van de verhuurder. Daarnaast is het belangrijk dat wie beslist zijn pand te verhuren en aldus een risico neemt, ook wordt beschermd; in dat opzicht is het waarborgen van exclusiviteit belangrijk. Hij vraagt zich af welk belang een bierhandelaar erbij zou hebben een pand te verhuren als zulks niet rendabel is. Het heeft geen zin dat de ondernemer-investeerder alleen een handelshuurovereenkomst zonder exclusiviteit zou mogen voorstellen, omdat hij aan rendabiliteit zal inboeten doordat het dan nog louter om een vastgoedinvestering zou gaan.

Het wetsvoorstel voorziet er niet in dat wanneer de exclusiviteit niet in acht wordt genomen, de huurovereenkomst mag worden verbroken of dat dan de verlenging ervan kan worden geweigerd.

Voor zover de spreker weet, is er geen contract verbroken geweest op basis van niet in acht genomen minimumquota. Hij stipt aan dat wanneer een contract niet wordt verlengd of wordt verbroken, er stevast meerdere factoren spelen.

Mevrouw Eve Diels (*Horeca Vlaanderen*) behartigt de vragen van haar leden die verband houden met contracten met afnameverplichtingen. Aangaande de werking van de Gedragscode heeft zij een duidelijke en positieve evolutie in de contracten vastgesteld sinds die code in werking is getreden. Volgens haar gaat het om een eerste stap in de goede richting, hoewel zij de contracten vaak louter als juriste en *de facto* als bron van mogelijke pijnpunten bekijkt, mocht het contract of het contractvoorstel onevenwichtig zijn en onevenredige afnameverplichtingen bevatten. Als voorbeeld verwijst de spreekster naar contracten met een marktconforme huurprijs maar met een handelspand dat niet aan de activiteit is aangepast. Zij merkt op dat de kosten om het pand voor de uitbating van een horeca-activiteit in overeenstemming te brengen, vaak groot zijn en ten laste van de uitbater vallen, terwijl de uitgevoerde aanpassingen na afloop van het contract eigen blijven aan het pand en dus kosteloos toevallen aan de verhuurder.

In verband met de werking van de Verzoeningscommissie stipt zij aan dat zij er geen zitting in heeft om geen belangenconflict te creëren; wel adviseert zij haar leden *a priori*. Zij merkt op dat de Verzoeningscommissie weinig dossiers te behandelen krijgt. Volgens haar is de drempel voor de uitbaters te groot, in die zin dat

de passer au tribunal et de risquer de compliquer les relations futures avec le bailleur.

Sur les exclusivités, elle précise que certaines boissons peuvent en faire partie (comme par exemple les eaux minérales) mais pas les assurances.

Elle ajoute que le Code de bonne conduite prévoit un temps de réflexion, un peu comme un entretien avant embauche, en permettant de poser des questions sur certaines modalités du contrat (loyer, ristournes etc.).

Dans la réalité, elle observe que la liberté de signer n'est pas absolue car si on n'est pas entièrement d'accord avec la proposition du bailleur en voulant adapter certaines clauses, on risque de perdre la possibilité de contracter.

Concernant le fonds de commerce, l'intervenante confirme que cela diffère de cas en cas: il existe des contrats de concession où le fonds de commerce est la propriété de l'entrepreneur et d'autres dans lesquels la brasserie est propriétaire.

Parmi les acteurs du marché et en tenant compte des questions posées par les membres, il ressort clairement qu'il y a moins de problèmes avec les contrats de brasserie qu'avec les contrats conclus par les distributeurs de boissons.

Sur les prix, elle précise que *Horeca Vlaanderen* compare uniquement les prix entre les entrepreneurs liés à un contrat et les entrepreneurs libres. Elle observe qu'il y a des différences de prix qui ne sont pas acceptables car c'est le même type de prestation (livraison incluse). Certains paient jusqu'à 50 % plus cher que leurs collègues non liés par un contrat exclusif de fourniture. Elle précise que c'est dû à l'obligation exclusive de fourniture qui, selon elle, ne pousse pas les fournisseurs de boissons à proposer un prix plus compétitif puisque ces clients sont obligés de se fournir chez eux.

Concernant les augmentations de prix, elle constate qu'il est fait référence dans le contrat aux prix dans l'horeca et que souvent les prix sont fixés pendant toute la durée du contrat. Elle conseille en général de ne pas se lier indéfiniment pour garder une marge de négociation.

M. Matthias De Caluwe (Horeca Vlaanderen) ajoute que des formations prévues dans le Code de bonne conduite sont proposées, en collaboration avec *Vlaio*, à un prix très attractif sur une durée de huit jours à tous

zij het gevoel hebben naar de rechtbank te stappen en de toekomstige relaties met de verhuurder dreigen te bemoeilijken.

Wat de exclusiviteiten betreft, preciseert zij dat sommige dranken (zoals mineraalwater) daaronder kunnen vallen, maar verzekeringen niet.

Voorts geeft zij aan dat de Gedragscode in een bedenktijd voorziet – te vergelijken met een sollicitatiegesprek –, zodat vragen kunnen worden gesteld over nadere contractvoorwaarden (huurbedrag, kortingen enzovoort).

Zij merkt op dat de vrijheid om al dan niet te ondertekenen niet absoluut is; wie met het voorstel van de verhuurder niet helemaal akkoord gaat en bepaalde clausules wil doen aanpassen, dreigt het contract helemaal aan zich voorbij te zien gaan.

Wat de handelszaak betreft, bevestigt de spreker dat de zaken verschillen van geval tot geval: in sommige concessieovereenkomsten is de handelszaak de eigendom van de ondernemer, in andere dan weer van de brouwerij.

Afgaande op wat bij de marktspelers leeft en rekening houdend met de vragen van de leden is het duidelijk dat er minder problemen zijn met de brouwerijovereenkomsten dan met de contracten die door de drankenhandelaars worden gesloten.

Aangaande de prijzen verduidelijkt de spreker dat *Horeca Vlaanderen* uitsluitend de prijzen vergelijkt tussen de contractueel gebonden ondernemers en de vrije ondernemers. Zij merkt op dat sommige prijsverschillen onaanvaardbaar zijn omdat het om een zelfde soort van prestatie gaat (levering inclus). Sommige uitbaters betalen wel tot de helft meer dan collega's die niet door een exclusief afnamecontract zijn gebonden. Zij stipt aan dat dit het gevolg is van de exclusieve afnameplicht. De drankenhandelaars hoeven immer geen competitievere prijs voor te stellen omdat de klant zich hoe dan ook bij hen moet bevoorraden.

In verband met de prijsverhogingen stelt zij vast dat in het contract wordt verwezen naar de prijzen in de horeca en dat de prijzen vaak vastliggen voor de hele looptijd van het contract. Doorgaans adviseert zij om geen verbintenis van onbepaalde tijd aan te gaan om alsnog een onderhandelingsmarge te behouden.

De heer Matthias De Caluwe (Horeca Vlaanderen) voegt hieraan toe dat, in samenwerking met *Vlaio* en zoals de Gedragscode aangeeft, uiterst betaalbare achtdaagse opleidingen over een hele reeks concrete

ceux qui veulent démarrer une activité d'exploitant horeca, sur toute une série d'aspects concrets.

M. Philippe Simonart (Fédération Horeca Bruxelles) souligne que la question centrale du Code de bonne conduite est le critère de dépendance économique des exploitants horeca vis-à-vis des brasseurs ou distributeurs de boissons.

L'intervenant note que depuis 2016, il existe des liens entre le contrat d'approvisionnement et le contrat de bail commercial et que bailleur n'est pas toujours le distributeur, le négociant ou le brasseur. C'est, selon lui, le point qui pose parfois des difficultés.

Sur la question de la propriété du fonds de commerce, il note que l'élément clé est le fonds de commerce. Au terme des trois renouvellements, il constate que le commerce perd sa valeur dans le chef de l'exploitant: c'est donc à ce moment-là une question de dépendance économique et de rapport de force. Il observe que la question des quotas est abordée à cette occasion et en cas de renouvellement, c'est un élément qui compte.

Concernant la commission de conciliation, il note qu'il s'agit d'une commission d'avis (qui sont non obligatoires) et non suspensive d'une procédure devant la justice de paix.

Il relève qu'il existe toujours des positions abusives détenues par certains brasseurs mais il observe que depuis la mise en application du Code de bonne conduite en 2015, les choses se sont améliorées.

M. Erik Beunckens (FedCaf) souligne que chaque partie a son rôle à jouer dans le secteur et que l'objectif est d'arriver à une harmonie en visant un succès collectif.

Il note que malgré leurs qualités indéniables dans toute une série de domaines, les exploitants de café ne sont pas juristes et ne se rendent pas toujours compte de ce qu'ils signent.

Il fait observer que FedCaf n'a jamais validé le Code de bonne conduite: il doit à ses yeux être revu d'urgence.

Sur la proposition de loi à proprement parler, il se réjouit du large débat qui a prévalu, dans l'optique de préserver le secteur horeca, perçu comme un patrimoine national.

aspecten worden aangeboden aan al wie een horeca-zaak wil starten.

De heer Philippe Simonart (Fédération Horeca Bruxelles) benadrukt dat in de Gedragscode alles draait om het criterium van de economische afhankelijkheid van de horeca-uitbaters jegens de brouwers of drankenhandelaars.

De spreker merkt op dat er sinds 2016 koppelingen bestaan tussen het afnamecontract en de handelshuur-overeenkomst en dat de verhuurder niet altijd de drankenhandelaar, de bierhandel of de brouwer is. Volgens hem ontstaan juist op dit punt soms moeilijkheden.

Aangaande de eigendom van de handelszaak merkt hij op dat het zwaartepunt bij de handelszaak ligt. Hij stelt vast dat een handelszaak na drie hernieuwingen zijn waarde verliest voor de uitbater: op dat ogenblik spelen dus de economische afhankelijkheid en de krachtverhouding. Hij merkt op dat bij die gelegenheid de kwestie van de quota aan bod komt en dat dit aspect meetelt bij een eventuele hernieuwing.

In verband met de Verzoeningscommissie stipt hij aan dat het gaat om een adviescommissie – wier adviezen dus niet bindend zijn –, die procedures voor de vrederechter niet kan doen opschorten.

Hij merkt op dat sommige brouwers het nog steeds niet te nauw nemen, maar dat enige verbetering merkbaar is sinds de Gedragscode van 2015 in werking is getreden.

De heer Erik Beunckens (FedCaf) onderstreept dat elke partij in de sector een rol te spelen heeft en dat wordt gestreefd naar harmonie, met het oog op een gezamenlijk succes.

Hij merkt op dat caféuitbaters, ondanks hun onbetwistbare kwaliteiten op andere vlakken, geen juristen zijn en niet altijd terdege beseffen wat ze ondertekenen.

Hij wijst erop dat FedCaf de Gedragscode nooit heeft bekrachtigd. Volgens hem moet die dringend worden herzien.

In verband met het onderhavige wetsvoorstel zelf is de spreker ingenomen met het brede debat dat wordt gevoerd om de horecasector, die als nationaal erfgoed wordt gezien, te vrijwaren.

Comme M. Billiet l'a proposé, il plaide pour un contrat standard (qui pourrait même être proposé au niveau européen). Il dit espérer que le législateur va s'y atteler.

Il conclut en disant qu'à la réouverture des établissements après la crise du COVID-19, il appelle l'ensemble des parties à soutenir le secteur pour relever la tête et sortir des difficultés.

M. Philippe Denis (FedCaf) souligne qu'il n'est pas sain de lier les obligations d'approvisionnement et le contrat de bail: c'est toute l'utilité de la proposition de loi.

Concernant la question du lien de subordination éventuel, il relève qu'il n'existe certes pas mais que par le nombre important des obligations (comme l'ouverture tous les jours ouvrables), la dépendance est encore trop souvent manifeste dans certaines clauses.

M. Filip Jans (Libertap) souligne que les accords d'exclusivité doivent exister sans mettre en place des rapports de force déséquilibrés entre parties contractantes. Il soulève que cela pose encore trop souvent des problèmes en matière de fixation de prix d'achat des produits, en comparaison avec ceux pratiqués dans le commerce.

Il demande que la fixation du prix soit plus transparente en distinguant le prix des fournitures des services annexes offerts et des baux commerciaux ainsi que des aménagements.

L'intervenant suggère que l'exclusivité ne peut conduire à des prix non concurrentiels et nécessite des efforts de communication et d'explication aux exploitants.

La rapporteure,

Le président,

Leen Dierick

Stefaan Van Hecke

Hij sluit zich aan bij het voorstel van de heer Billiet om te werken met een modelcontract (dat zelfs op Europees niveau zou kunnen worden ingevoerd). Hij hoopt dat de wetgever hier werk van zal maken.

Tot besluit roept hij alle partijen ertoe op dat ze, zodra de horecazaken na de COVID-19-crisis de deuren opnieuw kunnen openen, de sector zouden steunen om overeind te komen en de moeilijkheden achter zich te laten.

De heer Philippe Denis (FedCaf) benadrukt dat het een ongezonde situatie is dat afnameverplichtingen worden gekoppeld aan de handelshuurovereenkomst, en dat dit wetsvoorstel hierin een groot verschil kan maken.

Aangaande het bestaan van een eventuele ondergeschiktheidsband merkt hij op dat die weliswaar niet bestaat, maar dat sommige clausules nog al te zeer van een band van afhankelijkheid zijn doordrongen als gevolg van de vele verplichtingen (bijvoorbeeld de verplichting alle werkdagen open te zijn).

De heer Filip Jans (Libertap) onderstreept dat exclusiviteitscontracten moeten bestaan maar niet tot onevenwichtige krachtsverhoudingen tussen partijen bij het contract mogen leiden. Hij merkt op dat nog al te vaak problemen rijzen in verband met het bepalen van de productafnameprijzen ten opzichte van de prijzen die in de handel worden gehanteerd.

Hij bepleit een meer transparante prijszetting, waarbij een onderscheid wordt gemaakt tussen de prijs voor het verstrekken van de geboden nevendiensten, die voor de handelshuur en die voor de pandaanpassingen.

De spreker stelt dat exclusiviteit niet mag leiden tot niet-concurrentiële prijzen en gepaard moet gaan met communicatie en duiding naar de uitbaters.

De rapportrice,

De voorzitter,

Leen Dierick

Stefaan Van Hecke