

F Code de conduite A2
MH/EDJ/JP
858-2021

Bruxelles, le 21 septembre 2021

AVIS

sur

**L'ÉVALUATION DU CODE DE CONDUITE POUR DE BONNES RELATIONS
ENTRE LES BRASSEURS, LES NÉGOCIANTS EN BOISSONS
ET LE SECTEUR HORECA**

(approuvé par le Bureau le 20 juillet 2021,
entériné par l'Assemblée plénière du Conseil Supérieur le 21 septembre 2021)

A la demande du ministre de l'Economie et du ministre des Classes Moyennes et des Indépendants, le Service Public Fédéral Economie, Indépendants, PME et Energie prépare une première évaluation du code de conduite. A cette fin, le 7 juin 2021 le Conseil Supérieur des Indépendants et des PME a reçu une demande d'avis sur l'évaluation du Code de conduite pour de bonnes relations entre les brasseurs, les négociants en boisson et le secteur Horeca, de Mme Margareta Vermeyleen, Chef de service de l'Observatoire des PME, Direction générale de la Politique des P.M.E., SPF Économie.

Après consultation électronique des organisations professionnelles concernées représentées au sein des commissions sectorielles n° 1 (Alimentation) et 7 (Horeca, tourisme et loisirs), le 20 juillet 2021 le Bureau du Conseil Supérieur a émis en urgence l'avis suivant, entériné par l'Assemblée plénière du Conseil Supérieur le 21 septembre 2021.

CONTEXTE

Le code de conduite signé le 21 décembre 2015 par les organisations professionnelles Belgian Brewers, La FEBED, Horeca Brussel, Horeca Vlaanderen et Horeca Wallonie vise à assurer de bonnes relations entre les brasseurs, les négociants en boissons et le secteur Horeca, mais aussi à contribuer à un climat commercial sain avec des entreprises rentables¹.

A la demande du ministre de l'Economie et du ministre des Classes Moyennes et des Indépendants, le SPF Economie prépare une première évaluation du code de conduite.² Des questions spécifiques sont posées à propos de l'expérience pratique³ de l'application de ce code, les avantages et inconvénients qui en découlent dans la pratique professionnelle des secteurs et les pistes d'amélioration.

POINTS DE VUE

En guise de remarque préliminaire, le Conseil Supérieur note que cet avis constitue une première réaction. Alors que le secteur concerné doit encore faire face à la crise actuelle du Covid-19, il n'est pas facile de traiter ces questions simultanément et dans un court laps de temps avec les consultations nécessaires. Le Conseil Supérieur et les secteurs concernés se réservent donc le droit de formuler ultérieurement des prises de position complémentaires, si nécessaire.

A. Addendum situation corona au code de conduite en vigueur

Le Conseil Supérieur rappelle que la crise du Covid-19 a encore toujours un impact énorme sur les secteurs concernés. Avant d'adapter le code de conduite, il est urgent de travailler sur un addendum au code de conduite à joindre à l'actuel code de conduite, qui permettra au moins d'exempter totalement et définitivement tous les entrepreneurs liés à l'Horeca de leurs quotas pendant toute la durée de la situation corona. Le ministre compétent du précédent gouvernement avait déjà pris une initiative en ce sens. Le Conseil Supérieur demande que les négociations avec les organisations professionnelles concernées par cette dérogation et la période à laquelle s'appliquerait l'exemption soient poursuivies dans les plus brefs délais.

¹ Code de bonne conduite pour de bonnes relations entre les brasseurs, les négociants en boissons et le secteur Horeca

² Cf. article 6.

³ Le Conseil Supérieur fait également référence à son avis n° [847](#).2021 sur une 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.

B. Portée, généralités

- La FEBED n'a pas d'informations détaillées sur le nombre de contrats (des contrats d'approvisionnement en boissons, de la location commerciale de l'établissement ou de la location ou la mise à disposition de l'infrastructure) qui ont été signés par ses membres avec des exploitants horeca. Sur base des informations dont dispose la FEBED, on estime que :
 - 1/3 des exploitants horeca n'a pas de contrat d'approvisionnement avec un négociant en boissons/brasseur.
 - 1/3 a reçu un petit investissement financier (réfrigérateurs, mobilier ou argent) du négociant en boissons/brasseur. Ces contrats peuvent être résiliés à tout moment, moyennant le respect d'une période de préavis et le paiement de la valeur résiduelle de l'investissement.
 - 1/3 loue un bien appartenant au négociant en boissons/brasseur ou a reçu un prêt important ou le négociant en boissons/brasseur se porte garant pour un prêt que l'exploitant a reçu d'une institution financière. Ces contrats d'approvisionnement en boissons sont établis conformément à la réglementation européenne relative aux accords verticaux.
- Le secteur de l'Horeca ne dispose pas non plus d'informations détaillées. Ils sont d'accord avec la classification indicative telle que mentionnée ci-dessus, pour autant que la classification soit utilisée à titre purement indicatif.

C. Code de conduite

Toutes les organisations professionnelles concernées reconnues par le Conseil Supérieur tiennent à souligner que le code de conduite a déjà contribué à l'amélioration des relations.⁴

Les points de vue des secteurs concernés sont présentés ci-dessous par thème.

1. Introduction

- Le secteur Horeca demande à passer d'un code de conduite à une législation spécifique. Étant donné qu'un code de conduite ne s'applique qu'à ses signataires, tous les brasseurs ou négociants en boissons ne seront pas liés par le code de conduite. L'introduction fait référence au fait que les organisations sectorielles et les associations professionnelles qui ne sont pas partenaires du code de conduite seront tout de même encouragées à adhérer au code de conduite. L'avantage de la législation est qu'elle offre une plus grande sécurité juridique qu'un code de conduite et qu'elle s'applique à tout le monde.

En particulier, lorsque des litiges sont portés devant les cours et tribunaux, ceux-ci appliquent une jurisprudence différente selon l'arrondissement judiciaire (en matière d'obligations de quotas ou de liens contractuels entre un contrat de bail et un contrat d'approvisionnement) dans la mesure où le code de conduite n'a pas d'effet contraignant. Néanmoins, le secteur reste fortement favorable à l'encouragement de la réconciliation et de la médiation entre les parties prenantes en premier lieu.

- La FEBED n'est pas favorable à l'évolution d'un code de conduite vers une législation. La liberté d'entreprise et la liberté contractuelle priment. La FEBED est favorable à la poursuite de l'application du code de conduite et constate que depuis la mise en place du code de conduite, plusieurs acteurs ont fourni des efforts pour adapter leurs contrats et les mettre en conformité avec le code de conduite. Il s'agit d'un contrat équilibré, soutenu par toutes les parties, dans lequel les droits et obligations des parties contractantes sont clairement énoncés.

⁴ L'organisation professionnelle des Brasseurs Belges n'est pas reconnue par le Conseil Supérieur, l'avis ne contient que les points de vue des organisations professionnelles affiliées au Conseil Supérieur.

Ainsi, la FEBED souligne que pour continuer à investir dans le secteur Horeca, il est important que les négociants en boissons conservent leur liberté contractuelle et leur rentabilité. Le bénéfice avant impôts dans le secteur n'est que de 1,5%. La liberté contractuelle est également dans l'intérêt du secteur Horeca étant donné, entre autres, les difficultés rencontrées par celui-ci pour obtenir un financement auprès des institutions financières ou à louer des biens directement à un propriétaire.

2. Contexte Européen

- Le secteur Horeca se réfère à la remarque ci-dessus concernant l'évolution d'un code de conduite en législation. Cela résoudra également la difficulté liée au fait que le code de conduite est une initiative belge, à laquelle les brasseurs et négociants en boissons étrangers ne sont encouragés à adhérer que dans le cadre de leurs relations avec le secteur Horeca belge.

- La FEBED se réfère aux commentaires faits au point 1 ci-dessus.

3. Champ d'application

- Le secteur Horeca note que le code de conduite s'applique aux contrats d'approvisionnement en boissons et que ceux-ci sont définis comme "tous les contrats ou contrats liés conclus entre d'une part un brasseur et/ou un négociant en boissons et, d'autre part, un entrepreneur Horeca et dont les obligations suivantes peuvent faire partie...". Cela signifie que les contrats suivants, entre autres, n'entrent pas dans le champ d'application du code de conduite, même s'ils peuvent présenter exactement les mêmes problèmes que les contrats entre, d'une part, un brasseur et/ou un négociant en boissons et, d'autre part, un exploitant horeca :

- les contrats entre, d'une part, un particulier et, d'autre part, un exploitant horeca, dans lesquels le contrat stipule à qui l'exploitant horeca doit acheter quelles boissons à quels prix et en quelles quantités ;
- les contrats entre une agence immobilière, etc., d'une part, et un exploitant horeca, d'autre part, dans lesquels le contrat stipule à qui l'exploitant horeca doit acheter quelles boissons, à quels prix et en quelles quantités ;
- les contrats entre une autorité publique (par exemple, une commune, etc.), d'une part, et un exploitant horeca, d'autre part, dans lesquels le contrat stipule à qui l'exploitant horeca doit acheter quelles boissons, à quel prix et en quelles quantités.

Le secteur Horeca demande que le champ d'application du code de conduite soit étendu à tous les types de contrats ou parties de contrats contenant des obligations d'achat de boissons. Il demande de passer d'un code de conduite à une législation dans laquelle cette extension serait incluse. Le secteur renvoie à ses commentaires au point 1.

- La FEBED se réfère aux remarques faites au point 1 et constate que les pouvoirs publics ont souvent recours à des concessions dans lesquelles des services sont demandés aux négociants en boissons (tels que des aménagements, etc.). Ici aussi, selon la FEBED, le principe de liberté contractuelle doit s'appliquer, afin que le négociant en boissons puisse être sûr que ses investissements soient suffisamment rentabilisés.

4. Principes

4.1. Formation

Le Conseil Supérieur constate que les fédérations Horeca proposent de nombreuses formations de qualité sur diverses questions relatives à la gestion professionnelle d'un établissement horeca, qui sont appréciées par les exploitants. Cette approche devrait être davantage promue auprès de tous les (candidats) exploitants d'un établissement horeca afin qu'ils soient suffisamment préparés pour gérer leur entreprise.

4.2. Information précontractuelle

Le Conseil Supérieur n'a pas de remarque au sujet de l'information précontractuelle. Le fait que les informations précontractuelles mentionnées doivent être données à l'opérateur potentiel est très positif.

Il est fondamental qu'il soit donné à l'exploitant des données correctes quant aux prix, ristournes et volumes d'hectolitres dans le cas d'un établissement existant, tout en tenant compte de la nouvelle exploitation projetée. Le secteur rappelle les principes suivants :

1. Le bail impose une finalité qui ne peut être modifiée par l'exploitant, et donc permet au bailleur de s'assurer que les lieux sont adaptés à la consommation de ses produits ;
2. L'exclusivité qui est généralement imposée complète cet objectif. ;
3. L'exploitant Horeca et le brasseur/négociant partagent les mêmes objectifs, à savoir pouvoir vendre la quantité la plus importante de boissons ;
4. Les membres sont contre les quotas, qui ne reflètent que rarement la réalité, mais qui constituent des moyens de pression en cours de bail (lors des renouvellements ; voir infra).

4.3. Remboursement des prêts et des investissements

Le Conseil Supérieur souligne que dans certains projets de contrats, la disposition prévoyant que les réductions seront accordées directement à l'exploitant de l'établissement une fois l'investissement ou le prêt remboursé et/ou une disposition similaire en cas de remboursement anticipé du prêt ou de l'investissement, est souvent absente. Le Conseil Supérieur demande donc que les informations précontractuelles indiquent clairement la date à partir de laquelle la remise peut être accordée ou renégociée.

4.4. Clauses contractuelles et pratiques interdites

Le Conseil Supérieur est satisfait de la liste non exhaustive concernant les clauses contractuelles interdites et les pratiques interdites.

4.5. Exclusivités

- La FEBED demande le maintien des clauses qui sont actuellement reprises dans le code de conduite et rappelle que dans le code de conduite à l'article 4.5. il est clairement indiqué que les produits dérivés (exclusivité pour les produits autres que les boissons, par exemple biscuits, assurances, machines de bingo) ne peuvent être imposés. Le code de conduite offre ainsi déjà une solution au problème posé par le secteur de l'Horeca au regard des dispositions sur l'exclusivité des produits autres que les boissons, dans certains contrats.

Les contrats de bail et les accords d'approvisionnement en boissons qui y sont liés sont alors totalement conformes à la réglementation européenne en matière d'accords verticaux. Le code de conduite offre même plus de liberté aux exploitants que la réglementation européenne vue que le code de conduite prévoit à l'article 4.5. des exceptions supplémentaires. A noter également que les négociants en boissons proposent généralement un très vaste assortiment de boissons.

En tant que candidat exploitant, vous avez deux possibilités : soit vous exploitez un établissement libre et vous ne demandez aucun investissement à votre fournisseur, soit vous lui demandez un investissement et vous êtes prêt à accepter qu'il demande une contrepartie pour rentabiliser ledit investissement. L'exploitant horeca est libre de choisir en fonction de sa situation financière et décide lui-même s'il démarre son affaire de zéro ou s'il choisit de commencer dans un établissement horeca pleinement opérationnel dans la propriété ou location principale d'un négociant en boissons ou d'un brasseur.

Dans un bien locatif, des investissements sont faits par le négociant en boissons. En outre, le négociant en boissons court un risque locatif. Si l'entreprise tourne mal, le loyer n'est plus payé par le sous-locataire, mais le négociant en boissons doit néanmoins continuer à payer le propriétaire. Dans le cas d'une faillite ou d'un établissement qui reste vide, le négociant en boissons doit également prendre le loyer à sa charge. Dans la présente crise du Covid, il y a de nombreux négociants en boissons qui ont accordé des réductions de loyer aux cafetiers mais n'en ont pas reçu eux-mêmes de leur propriétaire. Il y a eu des jugements qui ont imposé à des négociants en boissons d'accorder cette réduction de loyer à la demande de l'exploitant, alors que le propriétaire refuse de l'accorder au négociant en boissons. Cela démontre qu'il faut prendre en considération la totalité des efforts commerciaux. Le négociant en boissons/brasseur ne prendra pas de risques locatifs s'il n'est pas certain de pouvoir vendre ses boissons dans ce bien. Les contrats de bail avec obligation d'achat ont un impact positif sur le secteur Horeca. Les exploitants horeca qui ne disposent pas de moyens suffisants ont la possibilité de monter leur propre établissement.

En raison du nombre élevé de faillites d'établissements horeca, les propriétaires de biens sont réticents à louer directement à un exploitant horeca. Sans la garantie du négociant en boissons ou de la brasserie, le bien n'aurait pas été transformé en établissement horeca ou aurait été loué à de grandes chaînes horeca ou autres, qui offrent une meilleure garantie quant au respect des obligations locatives. Cela signifie que les biens qui jouissent d'une excellente situation ne seraient plus disponibles pour des exploitants horeca individuels.

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.

- Le secteur Horeca rappelle que le code de conduite précise que, conformément au règlement européen d'exemption par catégorie, il est admis que les brasseurs et les négociants en boissons puissent négocier une exclusivité pour l'achat de boissons froides et chaudes. Néanmoins, certains projets de contrats mentionnent encore des exclusivités pour d'autres produits que les boissons, par ex. biscuits, assurances, appareils de bingo, etc. Cela pourrait être évité en stipulant plus clairement dans le code de conduite/la législation que toute exclusivité ne peut « concerner » que (certaines) boissons. En outre, le règlement modulé pour les boissons fortes fait souvent défaut dans certains projets de contrat.

Lorsque le négociant en boissons investit dans l'activité de l'exploitant Horeca, la contrepartie demandée pour cet investissement ne peut être que proportionnelle au montant de l'investissement. En cas de dépréciation de cet investissement, selon le secteur Horeca, des remises doivent être accordées à l'exploitant Horeca de manière normale. Ce faisant, l'objectif devrait être que les baux avec obligation d'achat n'aient pas d'effet pervers sur la rentabilité

des entreprises de l'Horeca. Si les entreprises de l'Horeca ont plus de possibilités de croissance (e.a. grâce à de meilleures marges), cela se traduira par une meilleure rentabilité, ce qui donnera à ces entreprises un meilleur accès au financement direct.

Ainsi selon le secteur Horeca, un contrat d'achat de boissons ne devrait porter que sur la bière en fût, l'opérateur devant toujours disposer d'au moins un robinet libre sans restriction. Ce n'est qu'ainsi qu'un opérateur peut suffisamment adapter son offre à la demande de ses clients. Concrètement, cela signifie également que les livraisons exclusives et obligatoires doivent être exclues pour tous les produits autres que la bière en fût. Un exploitant doit être capable de s'adapter au comportement de consommation de ses clients. En tant qu'entrepreneur, c'est le défi et le plaisir de répondre aux souhaits du client afin d'assurer la rentabilité de son établissement. Mais si vous êtes lié par un contrat de boissons, vous ne pouvez pas y répondre et vous perdez des clients. La concurrence devrait être ouverte afin que n'importe qui puisse rivaliser avec n'importe qui. Cela garantit une « lutte » saine et fait en sorte que les entrepreneurs, l'Horeca et les fournisseurs de boissons, restent affûtés.

À tout le moins, au cas où une exclusivité plus large serait maintenue, le secteur Horeca souhaite également autoriser les deux bières spéciales en bouteilles mentionnées dans les établissements appartenant à un brasseur ou un négociant en boissons, à sa famille ou à une société liée à la brasserie ou au négoce en boissons.

Si ce n'est pas le cas,, le secteur Horeca rappelle que les contrats de bail et d'approvisionnement peuvent à maints égards être considérés comme des contrats de franchise. Il est question ici de dépendance économique, qui doit être toutefois régulée. Dans le commerce de détail, la localisation est un élément déterminant. Un bon emplacement permet d'imposer des conditions qui limitent la liberté. Selon le secteur de l'Horeca, un nombre important de baux et contrats d'approvisionnements sont liés, qu'il y ait eu ou non des investissements.

4.6. Quotas et obligations d'achat :

- a) principe de base ;**
- b) évaluation annuelle ;**
- c) force majeure ;**
- d) règle des 70%.**

- Selon La FEBED, il est important que le quota annuel mentionné dans les obligations d'achat de boissons soit réaliste et réalisable. Il faut tenir compte de l'historique de l'établissement, du type d'établissement, de l'expérience de l'exploitant horeca et d'un rendement correct pour les deux parties. Si le quota a été correctement établi, cela évite beaucoup de mécontentement et de discussions durant l'exécution du contrat.

L'évaluation annuelle du quota est recommandée. Ainsi, les deux parties savent où elles en sont et cela évite des surprises désagréables à la fin du contrat.

La règle des 70% est un bon moyen pour garantir le rendement de l'investissement pour les deux parties si le quota préétabli n'est pas atteint et que les deux parties ont exécuté le contrat de bonne foi. La force majeure ne peut exercer une influence que sur le volume à acheter mais ne peut pas amener au non-respect de l'exclusivité d'approvisionnement et de l'assortiment.

Les négociants en boissons déterminent le montant de l'investissement et le montant du risque qu'ils sont prêts à prendre sur la base de l'achat qui peut être réalisé dans une entreprise de l'Horeca. Si le quota d'achat venait à expirer ou s'il n'y avait qu'un accord d'approvisionnement pour la bière en fût, les investissements dans les entreprises de l'Horeca chuteraient drastiquement. Un négociant en boissons n'est pas prêt à investir s'il n'a aucune certitude en matière d'approvisionnement. L'exploitant Horeca ne peut pas attendre, d'une part, de recevoir le maximum d'investissement et, d'autre part, d'avoir un maximum de liberté et de s'approvisionner où il veut et avec les produits qu'il veut.

- Selon le secteur Horeca, un contrat d'approvisionnement en boissons ne devrait pas contenir d'obligation de volume (obligation d'achat minimum). Personne ne sait comment l'économie/l'avenir évoluera. Personne ne sait si une obligation de volume convenue aujourd'hui sera encore réaliste demain. La situation actuelle avec le corona en est un bel exemple.

À cet égard, le Conseil Supérieur demande d'à tout le moins reprendre les pourparlers sur l'ajout d'un addendum à l'actuel code de conduite, qui exempte totalement et définitivement de leurs quotas tous les exploitants horeca liés pendant au moins toute la durée de la situation liée au Covid,. Cf. point a.

Il est rappelé que l'exploitant horeca et le brasseur/négociant ont les mêmes objectifs, à savoir pouvoir vendre la quantité la plus importante de boissons. Les quotas ne reflètent que rarement la réalité. Cette obligation constitue un moyen de pression pendant la durée du bail et tout particulièrement en période de renouvellement, qui n'est parfois conclu que pour autant que les indemnités soient payées.

4.7. Achat obligatoire auprès du négociant en boissons désigné par le brasseur (contrats avec obligation d'achat)

- La FEBED rappelle qu'un brasseur désigne un négociant en boissons dans son contrat en raison d'accords existants entre le brasseur et le négociant en boissons. Cela peut s'accompagner d'investissements qu'un négociant en boissons a réalisés dans le secteur Horeca. De plus, pour le brasseur il est important d'avoir la garantie que ses bières seront disponibles en quantités suffisantes et soient servies de manière qualitative.

- Selon le secteur Horeca, en cas d'achat obligatoire, le brasseur ne devrait pas désigner de négociant en boissons. Ceci a pour conséquence qu'un exploitant n'a pas le libre choix et ne peut mener de négociations de prix, puisqu'il est lié par les prix pratiqués par le fournisseur qui lui a été désigné.

4.8. Rupture du contrat

Le Conseil Supérieur n'a pas de commentaires sur ce point. Les principes et la méthode de calcul inclus dans le code de conduite doivent être suivis.

5. Fonctionnement de la commission de conciliation

Le Conseil Supérieur constate qu'il y a très peu de dossiers à la commission de conciliation. Cela peut être dû au fait qu'il existe très peu de litiges portant spécifiquement sur l'achat de boissons ou au fait que la commission de conciliation est insuffisamment connue parmi les exploitants horeca. De plus, la crise du Covid-19 a provoqué une paralysie ("standstill").

Selon le Conseil Supérieur, la commission de conciliation doit se profiler comme un organe consultatif qui propose des solutions. Il faudrait miser sur la communication et une campagne de promotion pour que la commission de conciliation puisse se profiler dans ce rôle. Le Conseil Supérieur demande également de recevoir l'évaluation de la commission de conciliation elle-même.

Le secteur Horeca remarque que les rapports de force entre les parties font que la commission est peu utilisée. Bon nombre de membres évitent tout recours à la commission de conciliation ou d'aller en justice, par crainte de ne pas obtenir un renouvellement de bail par exemple.

D. Autres commentaires

- Par analogie avec la loi du 1er juillet 2021 sur l'alcool aux Pays-Bas, le Conseil Supérieur demande d'examiner si une interdiction pour les brasseries de vendre aux détaillants à des prix relevant du dumping pourrait également être appliquée en Belgique.⁵

- Le Conseil Supérieur demande d'examiner la faisabilité d'un « score de durabilité » pour les brasseries en fonction des indexations de prix par rapport à l'indice des prix des produits alimentaires. Les brasseries qui n'augmentent leurs prix qu'en fonction de l'indice des prix des produits alimentaires obtiendraient un meilleur score que les brasseries qui augmentent leurs prix au-delà de cet indice.

CONCLUSION

Le Conseil Supérieur demande de reprendre rapidement les négociations sur un addendum au code de conduite concernant l'exemption complète et définitive d'une obligation d'achat minimum pour au moins toute la durée de la crise du Covid.

Le Conseil Supérieur émet son point de vue pour chaque sujet du code de conduite. Lorsque les positions divergent, les avis des secteurs concernés (Horeca et négociants en boissons) sont mentionnés séparément.

⁵ [Loi sur l'alcool \(Pays Bas\)](#)