

# CODE DE CONDUITE POUR DE BONNES RELATIONS ENTRE LES BRASSEURS, LES NÉGOCIANTS EN BOISSONS ET LE SECTEUR HORECA

## 1. Introduction

Le secteur Horeca est un secteur important pour l'économie belge. Il constitue une des dernières industries qui réussit à conserver et créer des emplois, pour des personnes peu ou pas qualifiées, de toute appartenance raciale, philosophique ou religieuse. Le secteur emploie plus de 120.000 personnes et compte plus de 40.000 entrepreneurs indépendants. Il est très important que ce secteur puisse continuer à bien fonctionner, non seulement pour les entreprises impliquées et les travailleurs, mais aussi pour le consommateur. Pour cette raison, les Brasseurs belges, FeBeD, Horeca Flandre, la fédération HoReCa Wallonie et Horeca Bruxelles ont établi en concertation mutuelle un code de bonne conduite pour de bonnes relations entre les brasseurs, les négociants en boissons et le secteur Horeca, ci-après le « code de conduite ». Par ce code de conduite, les secteurs impliqués souhaitent confirmer et renforcer leur partenariat.

Le code de conduite vise à garantir de bonnes relations, mais souhaite aussi contribuer à un environnement entrepreneurial sain avec des entreprises rentables.

Les organisations sectorielles et les associations professionnelles qui ne sont pas signataires du présent code de conduite, seront toujours encouragées à adhérer à ce code.

## 2. Contexte européen

Bien que ce code soit une initiative belge, les brasseurs et les négociants en boissons étrangers seront également encouragés à adhérer au code de conduite en ce qui concerne leurs relations avec le secteur Horeca belge.

## 3. Champ d'application

Le code de conduite s'applique à toutes les entreprises concernées dans la chaîne et porte sur la relation contractuelle entre les brasseurs, les négociants en boissons et le secteur Horeca.

Le code de conduite est d'application sur tous les contrats d'approvisionnement en boissons non résiliables immédiatement, qui sont conclus, prolongés ou modifiés après le 1<sup>er</sup> mars 2016.

En ce qui concerne l'application du code de conduite pour les contrats d'approvisionnement en boissons en cours, le règlement transitoire suivant s'applique. Les dispositions concernant :

- remboursement des prêts et investissement;

- interdiction de clauses et pratiques contractuelles;
- rupture du contrat
- commission de conciliation

s'appliquent également à partir du 1<sup>er</sup> mars 2016 pour les contrats d'approvisionnement en boissons en cours.

En ce qui concerne les contrats existants, le code de conduite s'appliquera à partir du 1<sup>er</sup> mars 2018.

En ce qui concerne les contrats avec des prêts conclus en 2015 d'une durée de plus de 5 ans, le code de conduite n'entre en vigueur qu'à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2020.

Ce code de conduite sert de référence concernant la conclusion et la mise en œuvre de contrats d'approvisionnement en boissons entre les brasseurs, les négociants en boissons et le secteur Horeca.

Des contrats d'approvisionnement en boissons sont 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 :

- un bail commercial de l'établissement;
- location ou mise à disposition de l'infrastructure,
- un crédit d'investissement;
- Autres prêts ou avantages financiers ou économiques ou interventions;
- l'obligation d'approvisionnement -exclusif ou non- dans le chef de l'exploitant Horeca à laquelle ces obligations sont liées

Des organisations sectorielles, des associations professionnelles ou des entreprises individuelles qui ne sont pas impliquées dans la rédaction du code de conduite peuvent adhérer volontairement et de manière transparente à ce code. Cela peut se faire par annonce publique par une «déclaration de bonnes relations entre les brasseurs, les négociants en boissons et le secteur Horeca », avec une référence expresse au présent code de conduite. Ils doivent en informer par écrit les parties signataires.

## **4. Principes**

### **4.1. Formation**

Les brasseurs, les négociants en boissons et le secteur Horeca sont convaincus qu'une bonne formation pratique pour l'entrepreneur Horeca permettrait de réduire considérablement le nombre de faillites dans le secteur. L'obligation de suivre la formation et l'engagement de l'entrepreneur Horeca doivent être repris dans les contrats conclus avec l'entrepreneur Horeca. La formation ne sera financée ni par les brasseurs, ni pas les distributeurs en boissons, ni par les fédérations Horeca.

Cette formation obligatoire contient les éléments suivants:

**A. Aspects théoriques:**

- Formation Starter Horeca

- Exigences légales générales
- Contrats d'approvisionnement en boissons

- Connaissance de gestion de base

- Établir un business-plan
- Prix et calcul du chiffre d'affaires
- Fiscalité et TVA dans le secteur Horeca
- La gestion du personnel et de l'administration: droit des contrats de travail, droit de la sécurité sociale, ...
- Gestion générale et commerciale
- Investissements et amortissements

**B. Aspects pratiques:**

- Formation hygiène générale, HACCP et sécurité alimentaire;
- Formation BSB;
- Dosage et service d'autres boissons;
- Maintenance des appareils;
- Social responsibility: gérer l'alcool, l'agressivité, ...

La formation doit être suivie par toute personne qui souhaite ouvrir et exploiter un café ou une brasserie. Les brasseurs et les négociants en boissons s'engagent à mentionner dans les contrats d'approvisionnement en boissons qu'aucun contrat d'approvisionnement en boissons ne peut être conclu lorsque le candidat entrepreneur Horeca n'a pas suivi la formation ou ne s'engage pas à la suivre dans un délai raisonnable. Toutefois, l'absence de formation ne peut être invoquée pour exclure l'application du code de conduite en concluant des contrats d'approvisionnement en boissons uniquement avec des entrepreneurs Horeca qui n'ont pas suivi la formation. Si l'entrepreneur Horeca ne parvient pas à suivre la formation dans un délai raisonnable, il ne peut alors pas faire appel à l'application du code de conduite.

Dans une première phase, le programme sera axé sur les nouveaux entrepreneurs Horeca. L'objectif est néanmoins de faire suivre la formation à tous les entrepreneurs Horeca. Dans ce cadre, les fédérations professionnelles concernées jouent un rôle de sensibilisation.

Les modalités pratiques de la formation modulée seront établies par les fédérations Horeca dans un

document distinct, qui constituera une annexe au présent code de conduite. Ce document sera soumis pour approbation à la Commission de conciliation. Les fédérations Horeca sont responsables pour organiser ou faire organiser la formation.

#### **4.2. Information précontractuelle**

Il est essentiel qu'avant la conclusion du contrat, l'entrepreneur Horeca puisse disposer de toutes les informations pertinentes qui doivent lui permettre de signer le contrat en toute connaissance de cause.

Pour autant que de telles données essentielles ne figurent pas dans le contrat ou le projet de contrat, elles doivent être fournies à part à l'entrepreneur Horeca. L'entrepreneur Horeca doit fournir au brasseur ou au négociant en boissons un accusé de réception par écrit et daté.

Sont entre autres considérées comme informations essentielles et précontractuelles:

- un aperçu clair des différents engagements de chaque partie avec un aperçu des indemnités et des avantages en regard de chacun de ces engagements;
- si disponible, un aperçu des chiffres de vente des précédents exploitants;
- le cas échéant, le négociant en boissons désigné;
- le règlement concernant la désignation d'un nouveau négociant en boissons dans le cas où la relation commerciale entre la brasserie et le négociant en boissons arrive à terme;
- le cas échéant, le projet de contrat pour des frigos à bouteilles et similaires;
- le cas échéant, le projet de contrat pour une installation de pompe à bière et un refroidisseur de bière et similaires;
- de l'information correcte concernant les prix d'achat pratiqués pour l'entrepreneur Horeca au moment où le contrat d'approvisionnement en boissons est conclu;
- le règlement pour l'attribution et le paiement des investissements ou des prêts via des ristournes déduites.
- le règlement pour d'éventuelles ristournes complémentaires dans le cas où les quotas convenus sont dépassés ;
- la référence aux principes de ce code de conduite ;
- la référence à la possibilité qu'ont les fédérations Horeca ou un conseiller de relire les contrats.

Les parties au code de conduite peuvent, en concertation mutuelle, rédiger un modèle de document standard contenant la description de ce qu'il faut entendre par information essentielle.

Cette information doit être fournie au minimum 14 jours calendrier avant la signature du contrat à l'entrepreneur Horeca si:

- il s'agit d'une première exploitation de l'entrepreneur Horeca;
- il s'agit de contrats reprenant l'obligation de s'approvisionner auprès d'un négociant désigné en boissons (contrats liés);
- la location de l'établissement est incluse dans l'accord;

- il y a un investissement global du brasseur ou du négociants en boissons qui dépasse un montant de 15.000€.

Pour les autres contrats et la prolongation de contrats existants, l'entrepreneur Horeca dispose d'un délai de réflexion de trois jours calendrier. Pour des dossiers urgents, par exemple une saisie par l'administration fiscale dans le cadre de laquelle l'entrepreneur Horeca doit payer quasi directement, un délai de réflexion de 3 jours calendrier s'applique également.

Le délai de 14 jours calendrier est un délai minimal obligatoire qui doit être donné à l'entrepreneur Horeca. Les fédérations Horeca ou le conseiller peuvent relire les contrats durant cette période. Celle-ci peut être plus longue dans la pratique. Le délai de trois jours calendrier est une durée minimale. Les deux délais doivent être mentionnés dans un texte séparé dans les contrats. Ce texte devra être mis dans un cadre.

Après le délai de réflexion susmentionné, les deux parties peuvent décider de ne pas encore conclure le contrat. Bien que le brasseur ou le négociant en boissons s'interdit de conclure un contrat avec un tiers durant le délai de réflexion, aucune option n'est accordée au candidat entrepreneur Horeca.

La réglementation concernant l'obligation d'information précontractuelle s'applique à tous les nouveaux contrats qui prennent cours après la signature du code de conduite par les parties concernées. Par nouveaux contrats, on fait référence aux contrats relatifs à un nouvel établissement Horeca ainsi qu'aux contrats relatifs à un établissement Horeca existant, conclu avec un nouvel entrepreneur.

#### **4.3 Remboursement des prêts et des investissements**

Des prêts ou des investissements par le brasseur ou le négociant en boissons peuvent être remboursés par la retenue des ristournes éventuelles sur les factures de l'entrepreneur Horeca.

Il doit être déterminé clairement dans cette réglementation que ces ristournes sont accordées directement à l'entrepreneur Horeca dès que l'investissement ou le prêt est remboursé.

Une réglementation similaire doit être prévue dans le cas où il s'agit d'un remboursement anticipé du prêt ou de l'investissement. Ces ristournes ne peuvent cependant être accordées que lorsque l'entrepreneur Horeca a correctement payé ses factures et respecté l'exclusivité du contrat d'approvisionnement en boissons.

#### **4.4. Clauses contractuelles et pratiques interdites**

Dans le cadre des bonnes relations contractuelles et commerciales, un certain nombre de pratiques sont interdites.

Il s'agit entre autres, dans le chef des brasseurs et des négociants en boissons, de :

- Contrôles du respect des contrats d'approvisionnement en boissons dans la résidence privée de l'entrepreneur Horeca;
- L'obligation imposée à l'entrepreneur Horeca d'acheter des boissons pour un usage privé ;

- L'imposition de prix de vente obligatoires;
- L'approbation des exigences du brasseur ou du négociant en boissons pour les prix de vente;
- Exiger l'accès à des locaux qui ne sont pas liés à l'exploitation;
- La détermination que le contrat de location, sauf en cas de manquements graves du locataire, peut également être rompu si les obligations minimales d'achat ne sont pas satisfaites;
- Déclarer le contrat d'application sur des adresses d'exploitations non identifiables;
- Imposer des obligations concernant les heures et les jours d'ouverture dans le cas où la destination Horeca du bien immobilier est respectée;
- ...

Il s'agit entre autres, dans le chef de l'entrepreneur Horeca, de :

- Modification non autorisée de la destination du bâtiment par l'entrepreneur ;
- Achat de boissons auprès de tiers ou de supermarchés en violation du contrat d'approvisionnement en boissons, sauf lorsque cela est autorisé en application de ce code de conduite ;
- ...

La liste ci-dessus concerne une énumération non exhaustive.

#### **4.5. Exclusivité**

Conformément au Règlement européen d'exemption par catégories, il est admis que les brasseurs et les négociants en boissons peuvent négocier une exclusivité pour l'achat de boissons chaudes et froides.

Les parties conviennent toutefois de faire les exceptions suivantes à l'exclusivité:

- Boissons chaudes, à l'exception du café et variété;
- Dans le cas d'une obligation d'achat pour des boissons fortes/spiritueuses, le négociant en boissons ou le brasseur s'engage à offrir un assortiment suffisamment large et ce, à des prix conformes au marché/concurrentiels, et à faire régulièrement profiter le client de promotions. Si l'entrepreneur Horeca peut acheter la boisson forte à un prix plus bas que le prix proposé par le négociant en boissons ou le brasseur, il peut librement acheter cette boisson à condition d'offrir au négociant en boissons ou au brasseur l'occasion d'offrir cette boisson à un prix égal ou inférieur à celui mentionné sur l'offre. Si l'entrepreneur Horeca souhaite acheter une certaine marque de boisson forte qui n'est pas reprise dans la gamme du négociant en boissons, il peut librement acheter cette boisson à condition d'offrir au négociant en boisson ou au brasseur l'occasion d'offrir cette boisson à un prix égal ou inférieur à celui mentionné sur l'offre.
- Produits dérivés

Étant donné que la Belgique compte beaucoup de petites brasseries avec des bières spéciales et que l'exclusivité ne peut pas avoir pour conséquence que ces bières ne puissent bénéficier d'une vente suffisante en Belgique, ce code de conduite suppose que l'entrepreneur Horeca est libre d'inclure dans son offre au minimum deux bières spéciales pour lesquelles il n'est pas lié par l'obligation d'exclusivité. Par bière spéciale, il faut entendre une bière de fermentation haute, spontanée ou mixte en bouteille d'une brasserie belge (pas une société de bières) et brassée en Belgique. Ces bières spéciales sont choisies en concertation avec le brasseur ou le négociant en boissons lors de l'établissement du contrat et peuvent encore être adaptées plus tard, aussi en concertation mutuelle. Cette exception concernant les bières spéciales ne s'applique pas aux établissements Horeca établis dans une propriété d'un brasseur, de sa famille ou d'une société liée à la brasserie. Le même règlement s'applique aux négociants en boissons.

Les bières spéciales doivent répondre à toutes les conditions légales et réglementaires pour être commercialisées.

Le règlement relatif aux bières libres s'applique en plus aux autres stipulations contractuelles éventuelles permettant à l'entrepreneur Horeca de servir certaines bières librement.

#### Représentation schématique

<b>Établissements établis dans une propriété d'un brasseur ou d'un négociant en boissons, de sa famille ou d'une société liée à la brasserie ou au commerce de boissons</b>	<b>Établissements hors propriété</b>
<b>Exclusivité</b>	<b>Exclusivité</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• boissons froides,</li> <li>• café et variétés</li> <li>• vin (y compris vins mousseux et champagnes).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• boissons froides,</li> <li>• café et variétés</li> <li>• vin (y compris vins mousseux et champagnes).</li> </ul>
<b>Règlement modulé</b>	<b>Règlement modulé</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Boisson forte : exclusive, sauf si prix inférieur à l'offre et si pas dans la gamme et pas de possibilité de livrer (voir ci-dessus)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Boisson forte : exclusive, sauf si prix inférieur à l'offre et si pas dans la gamme et pas de possibilité de livrer (voir ci-dessus)</li> </ul>
<b>Pas d'exclusivité</b>	<b>Pas d'exclusivité</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• boissons chaudes (autres que le café)</li> <li>• Produits dérivés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• boissons chaudes (autres que le café)</li> <li>• Produits dérivés</li> <li>• minimum 2 bières spéciales libres de fermentation haute, spontanée ou mixte en bouteille d'une brasserie belge (pas une société de bières), et brassée en</li> </ul>

	<p>Belgique.  À déterminer en concertation lors de la signature de l'accord. Peut-être concerté mutuellement plus tard, et être encore adapté.</p>
--	--

#### 4.6. Quota - obligations d'achat

##### Principe de base

Le quota qui s'applique à un établissement Horeca est fixé dès le début du contrat et constitue une partie de l'obligation d'information précontractuelle.

Les obligations d'approvisionnement en boissons qui imposent des quotas annuels à l'entrepreneur Horeca sont basées sur une approche réaliste qui tient compte de l'emplacement, de l'historique, de la situation du marché, de l'expérience de l'entrepreneur, des circonstances de temps et d'un rendement correct pour toutes les parties impliquées.

Le quota d'un nouvel établissement Horeca est évalué chaque année par le brasseur ou le négociant en boissons en concertation avec l'entrepreneur Horeca. Lors de la fixation du quota, il s'agit de tenir compte dès le début d'un rendement correct pour l'investissement du brasseur ou du négociant en boissons.

Si les quotas convenus sont dépassés, des ristournes additionnelles peuvent être accordées. Celles-ci ne peuvent être accordées que lorsque l'entrepreneur Horeca a payé correctement ses factures et a respecté l'exclusivité du contrat d'approvisionnement en boissons. Cela s'applique uniquement pour des prestations ou en cas de financement par les brasseurs et les négociants en boissons.

##### Évaluation annuelle

Chaque année, la réalisation des quotas fait l'objet de discussions entre les partenaires. Lorsque les quotas proposés ne sont pas atteints, un rapport de cet entretien est établi et soumis à l'entrepreneur Horeca. Le cas échéant, ce rapport est fourni au brasseur. On examine dans ce cas dans quelle mesure il peut être question de force majeure.

##### Force majeure

La force majeure est un évènement imprévisible et inévitable, indépendant de la volonté du débiteur et qui constitue un obstacle pour un bon père de famille à l'exécution de ses obligations concernant



les quotas. La force majeure a uniquement une incidence sur le volume mais ne peut avoir aucun effet libératoire concernant la partie non amortie de la prestation.

Peuvent entre autres constituer un cas de force majeure:

- Des dommages structurels du bâtiment dans lequel l'établissement Horeca est établi pour lesquels l'entrepreneur n'est pas en faute. Ces dommages doivent avoir un impact direct sur l'exploitation de l'établissement Horeca;
- Maladie grave et longue de l'entrepreneur Horeca;
- Travaux publics de longue durée qui ont un impact direct sur l'accessibilité de l'établissement Horeca;
- Initiatives législatives ou réglementaires qui ont un impact direct sur le fonctionnement de l'établissement Horeca (par exemple : refus ou retrait de l'autorisation pour une terrasse, heures d'ouverture, ...).

### **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. Cette prolongation du délai s'opère sans obligation ou prestation complémentaire pour le brasseur ou le négociant en boissons et ne concerne pas la durée du bail.

Cela signifie que l'entrepreneur Horeca a deux ans de plus pour parvenir à une réalisation de 100% des quotas.

### **Évaluation annuelle**

Le respect des quotas est suivi comme suit :

- D'abord un avertissement annuel écrit de l'entrepreneur Horeca par le brasseur ou le négociant en boissons lorsque le quota n'est pas atteint;
- Ensuite un entretien avec l'entrepreneur Horeca;
- Enfin, une confirmation écrite du résultat de la discussion.

### **4.7. Achat obligatoire auprès du négociant en boissons désigné par le brasseur (contrats liés)**

Dans les structures existantes du marché, c'est une pratique courante dans le cadre de laquelle les brasseurs obligent, dans leurs contrats d'approvisionnement en boissons, l'entrepreneur Horeca à s'approvisionner auprès d'un négociant en boissons désigné par le brasseur.

#### 4.8. Rupture du contrat

Le principe général est que les clauses pénales, d'intérêt ou de rupture, excessives sont illégitimes. La commission de conciliation peut, à la demande de l'une des parties concernées, se prononcer sur l'application des clauses pénales, d'intérêt ou de rupture. En cas de rupture irrégulière du contrat par l'entrepreneur Horeca, il peut toutefois être question de différents types d'indemnités et de modalités :

- Une indemnité égale à la partie de l'investissement (crédit) qui n'a pas encore été amortie. Le contrat doit décrire clairement comment se fait cet amortissement;
- Une indemnité en cas de rupture conformément à la jurisprudence existante ;  
Le cas échéant, une indemnité en cas de non-respect de quota.

a. Calcul de base = 25% prix pour 1 HL pils x nombre d'HL manquants de pils

Cette sanction peut être adoucie en allégeant le % jusqu'à 20% à condition que le client ait payé correctement le prêt/la prestation/le loyer et les factures sur la durée du contrat, ait respecté la destination et l'exclusivité.

Cette règle s'applique aussi bien pour des contrats de location que pour d'autres prestations/investissements.

Cette règle s'applique mutatis mutandis également aux autres boissons.

b. L'application de la sanction est encore nuancée par la règle des 70% déjà convenue : si le client atteint 70% Si le cas échéant cette règle a été appliquée, il peut être uniquement demandé une indemnisation pour la partie du quota qui n'est pas obtenue durant le délai où le contrat d'approvisionnement en boissons a été prolongé

Cette règle ne s'applique que pour des investissements et d'autres prestations.

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

#### 5. Commission de conciliation

Une commission de conciliation est constituée ; elle surveillera le respect et l'interprétation du code de conduite. Il en découle que la commission de conciliation ne remplace pas les cours et tribunaux. Une procédure devant la commission de conciliation n'a pas d'effet suspensif à l'égard des procédures judiciaires.

La commission de conciliation est composée de membres issus de trois listes de représentants des trois secteurs concernés, à savoir les brasseurs, les négociants en boissons et le secteur Horeca. Les

brasseurs, les négociants en boissons et le secteur Horeca désigneront un président indépendant et impartial de la commission de conciliation. Lors de la désignation du président on prendra en compte la connaissance du secteur, la familiarité avec le fonctionnement du marché et l'expérience professionnelle requise. Les listes sont mises à jour tous les deux ans, au moment de l'évaluation du code de conduite.

Les décisions sont prises à l'unanimité. Les chambres de la commission de conciliation sont composées à chaque fois d'un représentant des secteurs des entrepreneurs concernés qui font appel à la commission. Les chambres sont présidées par un président indépendant. Si le différend porte sur un contrat dit lié, la commission de conciliation de la chambre se compose de cinq membres, à savoir un représentant pour les brasseurs, un représentant pour les négociants en boissons, deux représentants du secteur Horeca et un président indépendant.

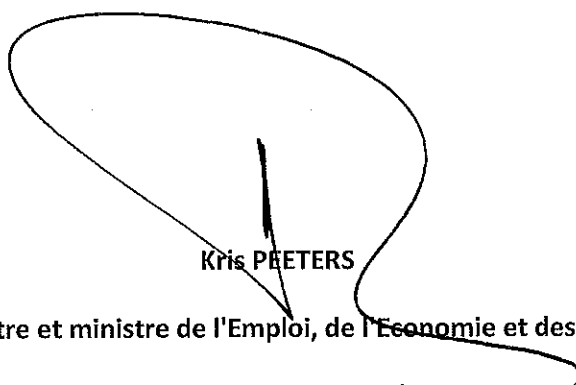
Les modalités pratiques de la commission de conciliation et de son fonctionnement seront élaborées dans un document distinct qui sera joint comme addendum au code de conduite. Cet addendum est porté à la connaissance du Ministre de l'Économie et du Ministre des Classes moyennes et des PME.

## 6. Évaluation

L'application de ce code de conduite sera évaluée tous les trois ans par les parties signataires. Cela aura lieu en concertation avec les Ministres compétents.

## 7. Parties au code de conduite

Bruxelles, le 21 décembre 2015,



Kris PEETERS

Vice-Premier ministre et ministre de l'Emploi, de l'Économie et des Consommateurs,  
chargé du Commerce extérieur



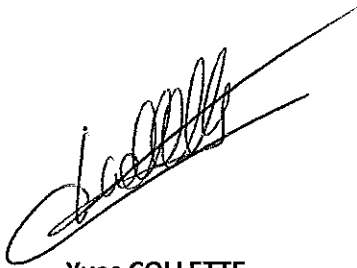
**Willy BORSUS**

**Ministre des Classes moyennes, des Indépendants, des PME, de l'Agriculture,  
et de l'Intégration sociale**



**Filip VANHEUSDEN**

**Président – Horeca Vlaanderen**



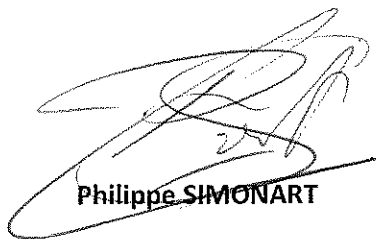
**Yves COLLETTE**

**Administrateur – Horeca Wallonie**



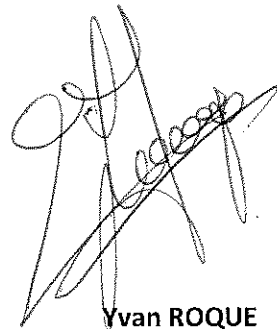
**Pierre PORIAU**

**Secrétaire général – Horeca Wallonie**



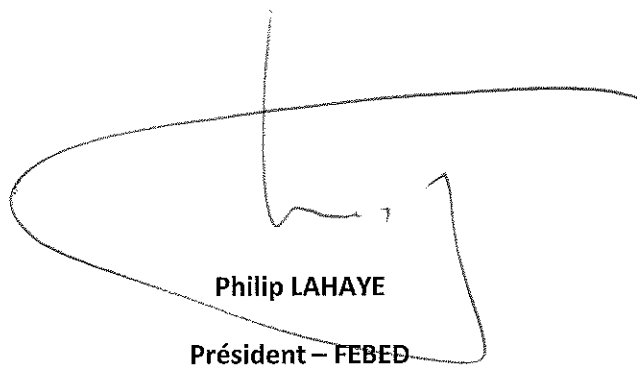
**Philippe SIMONART**

**Horeca Bruxelles**

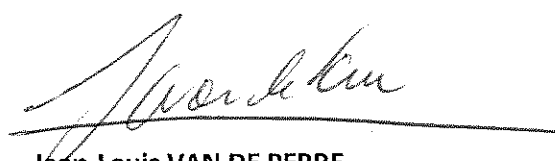


**Yvan ROQUE**

**Président – Horeca Bruxelles**



**Philip LAHAYE**  
**Président – FEBED**



**Jean-Louis VAN DE PERRE**  
**Président – Brasseurs Belges**