

BELGISCHE KAMER VAN
VOLKSVERTEGENWOORDIGERS

15 juni 2001

WETSVOORSTEL

betreffende de franchiseovereenkomst

(ingediend door mevrouw Trees Pieters)

CHAMBRE DES REPRÉSENTANTS
DE BELGIQUE

15 juin 2001

PROPOSITION DE LOI

relative à l'accord de franchise

(déposée par Mme Trees Pieters)

SAMENVATTING

Franchise is een sterk opkomende distributievorm waarbij er veelal sprake is van een sterke partij (de franchisegever) en een zwakke partij (de franchisenemer).

Met een aantal duidelijke en flexibele bepalingen beoogt de indienster het scheppen van een evenwicht in de contractuele relatie tussen beide partijen en het invoeren van een minimale sociale bescherming van de franchisenemer zonder te raken aan de ontwikkeling van dit distributiesysteem.

De bescherming van de franchisenemer komt tot uiting in de precontractuele informatie en in het sluiten, uitvoeren en beëindigen van de franchiseovereenkomst.

RÉSUMÉ

Le franchisage est une forme de distribution qui est en plein essor et qui implique généralement une partie forte (le franchiseur) et une partie faible (le franchisé).

L'auteur propose d'adopter un certain nombre de dispositions claires et flexibles afin d'équilibrer la relation contractuelle entre les deux parties et d'instaurer une protection sociale minimale du franchisé sans pour autant entraver le développement de ce système de distribution.

Les mesures de protection du franchisé ont trait à l'information à fournir au cours de la phase précontractuelle et à la conclusion, à l'exécution et à la résiliation de l'accord de franchise.

AGALEV-ECOLO	:	<i>Anders gaan leven / Ecologistes Confédérés pour l'organisation de luttes originales</i>
CVP	:	<i>Christelijke Volkspartij</i>
FN	:	<i>Front National</i>
PRL FDF MCC	:	<i>Parti Réformateur libéral - Front démocratique francophone-Mouvement des Citoyens pour le Changement</i>
PS	:	<i>Parti socialiste</i>
PSC	:	<i>Parti social-chrétien</i>
SP	:	<i>Socialistische Partij</i>
VLAAMS BLOK	:	<i>Vlaams Blok</i>
VLD	:	<i>Vlaamse Liberalen en Democraten</i>
VU&ID	:	<i>Volksunie&ID21</i>

<i>Afkortingen bij de nummering van de publicaties :</i>		<i>Abréviations dans la numérotation des publications :</i>	
DOC 50 0000/000 :	<i>Parlementair document van de 50e zittingsperiode + nummer en volgnummer</i>	DOC 50 0000/000 :	<i>Document parlementaire de la 50e législature, suivi du n° et du n° consécutif</i>
QRVA :	<i>Schriftelijke Vragen en Antwoorden</i>	QRVA :	<i>Questions et Réponses écrites</i>
CRIV :	<i>Integraal Verslag (op wit papier, bevat de bijlagen en het Beknopt Verslag, met kruisverwijzingen tussen Integraal en Beknopt Verslag)</i>	CRIV :	<i>Compte Rendu Intégral (sur papier blanc, avec annexes et CRA, avec renvois entre le CRI et le CRA)</i>
CRIV :	<i>Voorlopige versie van het Integraal Verslag (op groen papier)</i>	CRIV :	<i>Version Provisoire du Compte Rendu intégral (sur papier vert)</i>
CRABV :	<i>Beknopt Verslag (op blauw papier)</i>	CRABV :	<i>Compte Rendu Analytique (sur papier bleu)</i>
PLEN :	<i>Plenum (witte kaft)</i>	PLEN :	<i>Séance plénière (couverture blanche)</i>
COM :	<i>Commissievergadering (beige kaft)</i>	COM :	<i>Réunion de commission (couverture beige)</i>

<i>Officiële publicaties, uitgegeven door de Kamer van volksvertegenwoordigers</i>	<i>Publications officielles éditées par la Chambre des représentants</i>
<i>Bestellingen :</i>	<i>Commandes :</i>
<i>Natieplein 2</i>	<i>Place de la Nation 2</i>
<i>1008 Brussel</i>	<i>1008 Bruxelles</i>
<i>Tel. : 02/ 549 81 60</i>	<i>Tél. : 02/ 549 81 60</i>
<i>Fax : 02/549 82 74</i>	<i>Fax : 02/549 82 74</i>
<i>www.deKamer.be</i>	<i>www.laChambre.be</i>
<i>e-mail : alg.zaken@deKamer.be</i>	<i>e-mail : aff.generales@laChambre.be</i>

TOELICHTING

DAMES EN HEREN,

Franchise is een sterk opkomende distributievorm. Momenteel telt men meer dan 150 franchisegevers en meer dan 3.500 zelfstandige franchisenemers, die werk verschaffen aan ongeveer 30.000 personeelsleden. Franchise neemt een hoge vlucht in de sectoren van de voedingsdistributie, de confectie en de doe-het-zelf winkels. Maar er zijn ook toepassingen in het onderhoud van wagens, de reissector, het hotelwezen en de kapperszaken.

Het franchisesysteem biedt in principe voordelen aan beide partijen. De franchisegever kan zijn concept ontwikkelen zonder grote investeringen te doen en hij kan steunen op enthousiaste medewerkers. De franchisenemer geniet van een uitgebreide ondersteuning en van een sterke merknaam. Zo kan zijn zaak zich snel ontwikkelen tot een hoog niveau. Bovendien kan hij technische, commerciële en operationele ondersteuning krijgen.

Het model blijkt zich in de distributie succesvol door te zetten. Zoals in het geval van een handelsagentschapsovereenkomst, is er in de franchiseovereenkomst veelal sprake van een sterke partij (de principaal of franchisegever) en van een zwakke partij (de handelsagent of de franchisenemer). Op ieder ogenblik (voor, tijdens en na de samenwerking) bevinden de twee partijen zich in een ongelijke machtspositie.

Dit wetsvoorstel beoogt een evenwicht te scheppen in de contractuele relatie tussen beide partijen zonder de ontwikkeling van dit distributiesysteem te raken. Het voert een minimale sociale bescherming in van de franchisenemer.

De bescherming van de franchisenemer komt tot uiting op verschillende momenten:

- bij de precontractuele informatie die aan de franchisenemer wordt gegeven;
- bij het afsluiten van de overeenkomst;
- bij het uitvoeren van de overeenkomst;
- bij het beëindigen van de overeenkomst: de eventuele overdracht van het handelsfonds, de opzeggingstermijn, de opzeggingsvergoeding en een schadeloosstelling voor de gedane investeringen en de gemaakte kosten.

DEVELOPPEMENTS

MESDAMES, MESSIEURS,

Le franchisage est une forme de distribution qui est en plein essor. On compte actuellement plus de 150 franchiseurs et plus de 3 500 franchisés indépendants, qui emploient quelque 30 000 personnes. Si cette formule connaît un grand essor dans les secteurs de la distribution alimentaire, de la confection et du bricolage, elle est aussi appliquée dans le secteur de l'entretien des voitures, dans celui des voyages, dans l'hôtellerie et dans la coiffure.

Le système de franchise offre en principe des avantages aux deux parties. Le franchiseur peut développer son concept sans devoir procéder à de gros investissements et il peut compter sur des collaborateurs enthousiastes. Le franchisé bénéficie d'un soutien très étendu et de la notoriété d'une marque solide. Son affaire peut de la sorte prendre rapidement un grand essor. Le franchisé peut en outre bénéficier d'un soutien technique, commercial et opérationnel.

Le concept se propage avec succès dans le secteur de la distribution. Comme c'est le cas pour le contrat d'agence commerciale, l'accord de franchise lie généralement une partie forte (le commettant ou le franchiseur) et une partie faible (l'agent commercial ou le franchisé). Les deux parties se trouvent constamment (avant, pendant et après la collaboration) dans une position de force inégale.

La présente proposition de loi vise à équilibrer la relation contractuelle entre les deux parties sans remettre en cause le développement de ce mode de distribution. Elle accorde à cet effet une protection sociale minimale au franchisé.

Le franchisé bénéficiera de cette protection à différents moments :

- lors de son information, préalablement à la conclusion de l'accord ;
- à la conclusion de l'accord ;
- lors de l'exécution de l'accord ;
- au terme de l'accord : cession éventuelle du fonds de commerce, délai et indemnité de préavis, dédommagement pour les investissements réalisés et les frais exposés.

Het wetsvoorstel beoogt de franchisenemers een zekere sociale bescherming te geven, niet via overregulering, maar via een beperkt aantal duidelijke en flexibele bepalingen. Duidelijk in de zin dat de betrokken partijen exact weten waar ze aan toe zijn. Flexibel in de zin dat het toepasbaar is in alle gevallen van franchise en dat het een normale en gezonde ontwikkeling van deze formule niet verhindert, integendeel alle kansen geeft. Voor de uitwerking van de bepalingen van dit voorstel is dankbaar gebruik gemaakt van de reeds bestaande wet van 13 april 1995 op de handelsagentuurovereenkomst, die gebaseerd is op een Europese richtlijn (de Richtlijn 86/653 van de Raad van de Europese Gemeenschappen van 18 december 1986).

Franchise en het bestaande recht

In het kader van de Europese gemeenschapsregels inzake mededinging genieten franchiseovereenkomsten van een groepsvrijstelling. Wat betreft de rechtsbescherming van de franchisenemers is er op Europees vlak geen reglementering ten aanzien van deze distributievorm (in tegenstelling tot de handelsagentuur). Tot nog toe is er enkel een Europese deontologische erecoode, die uiteraard geen enkel bindend karakter heeft.

Op dit ogenblik is er nog geen enkele Belgische wet die de franchiseovereenkomst regelt. Er is wel een jurisprudentie ontstaan op basis van artikel 1134 van het Burgerlijk Wetboek (onderhandeling en uitvoering van overeenkomsten te goeder trouw).

In Frankrijk is er wel een reglementering (de wet Doubin van 31 december 1989). De wet Doubin verplicht de franchisegever schriftelijke precontractuele informatie te verstrekken aan de franchisenemer (welke informatie moet worden gegeven, is in een toepassingsdecreet gepreciseerd). Ook in Spanje bestaat een gelijkaardige reglementering (de wet nr. 7 van 17 januari 1996).

ARTIKELSGEWIJZE TOELICHTING

Art. 2

Franchise is een systeem van distributie van goederen, diensten of technologieën. Het systeem is gebaseerd op een uitgebreide en continue samenwerking tussen financieel en economisch onderscheiden en onafhankelijke ondernemingen, de franchisegever en de franchisenemers¹.

¹ Cf. de definitie van franchise zoals vastgelegd in de Europese deontologische erecoode

La présente proposition de loi vise à garantir une certaine protection sociale aux franchisés, non par le biais d'une surréglementation, mais au moyen d'un nombre limité de dispositions claires et flexibles. Claires, en ce sens que les parties concernées sauront exactement à quoi s'en tenir. Flexibles, en ce sens que la loi proposée s'appliquera à tous les cas de franchise et qu'elle n'entravera pas, mais favorisera au contraire, le développement normal et sain de cette formule. Pour élaborer ces dispositions, nous nous sommes avantageusement inspirés de la loi existante du 13 avril 1995 relative au contrat d'agence commerciale, qui est elle-même basée sur une directive européenne (la directive 86/653 du Conseil des Communautés européennes du 18 décembre 1986).

La franchise et le droit existant

Dans le cadre de la réglementation européenne relative à la concurrence, les accords de franchise jouissent d'une exemption collective. En ce qui concerne la protection juridique des franchisés, il n'existe pas de réglementation européenne à l'égard de cette forme de distribution (contrairement à l'agence commerciale). Il n'existe à ce jour qu'un *code de déontologie européen*, qui n'a bien entendu aucun caractère contraignant.

Actuellement, il n'existe encore aucune législation belge réglementant l'accord de franchise. Une jurisprudence s'est toutefois développée sur la base de l'article 1134 du Code civil (négociation et exécution de bonne foi des conventions).

En France, il existe en revanche une réglementation (la loi Doubin du 31 décembre 1989). La loi Doubin contraint le franchiseur à fournir des informations écrites au franchisé avant la conclusion du contrat (les informations à fournir sont précisées dans un décret d'application). Une réglementation similaire existe également en Espagne (la loi n° 7 du 17 janvier 1996).

COMMENTAIRE DES ARTICLES

Art. 2

La franchise est un système de commercialisation de produits, de services ou de technologies, basé sur une collaboration étroite et continue entre entreprises juridiquement et financièrement distinctes et indépendantes, le franchiseur et ses franchisés¹.

¹ Cf. la définition de la franchise figurant dans le Code de déontologie européen de la franchise.

De franchisegever geeft aan de franchisenemer het recht volgens een bepaald concept een bedrijf te exploiteren, waartoe de franchisenemer dan ook gehouden is. Dit concept kan op verschillende elementen betrekking hebben, waaronder het merk, de naam of de knowhow.

De franchisegever zorgt in de regel voor permanente bijstand inzake o.a. bevoorrading, stockbeheer, samenstelling van het assortiment en publiciteit.

De relatie tussen een handelsagent en zijn principal in de handelsagentuurovereenkomst is van een andere aard. De handelsagentuurovereenkomst is een overeenkomst waarbij de ene partij, de handelsagent, door de andere partij, de principal, zonder dat hij onder diens gezag staat, permanent en tegen vergoeding belast wordt met het bemiddelen en eventueel het afsluiten van zaken in naam en voor rekening van de principal.

Bij franchise daarentegen verkoopt de franchisenemer in eigen naam en voor eigen rekening.

Art. 3

Veelal wordt een contract van bepaalde duur afgesloten. Het is in dit geval belangrijk voor de franchisenemer dat hij voldoende tijd heeft om de investeringen af te schrijven die hij doet om zijn onderneming aan te passen aan het systeem van de franchisegever. De beoordeling hiervan gaat samen met het artikel 5 (loyaal gedrag van de franchisegever).

Art. 4

Meestal wordt een schriftelijke overeenkomst afgesloten. Wanneer dit niet het geval zou zijn, kan één van de partijen steeds van de andere partij een schriftelijke overeenkomst eisen.

Art. 5

De essentie van dit wetsvoorstel is een evenwichtige relatie in te stellen tussen de franchisenemer en de franchisegever. Dit impliceert rechten en plichten voor beide partijen. Een vruchtbare relatie is pas mogelijk wanneer beide partijen loyaal zijn tegenover elkaar. Dit artikel legt loyaliteit op aan de franchisenemer. Artikel 6 legt loyaliteit op aan de franchisegever.

Le franchiseur accorde à ses franchisés le droit, et leur impose l'obligation d'exploiter une entreprise en conformité avec un concept déterminé. Ce concept peut porter sur différents éléments, parmi lesquels la marque, l'enseigne ou le savoir-faire.

Le franchiseur veille, en règle générale, à assurer un apport continu d'assistance, notamment en matière d'approvisionnement, de gestion des stocks, de composition de la gamme et de publicité.

La relation entre l'agent commercial et son commettant dans le cadre d'un contrat d'agence commerciale est de nature différente. Le contrat d'agence commerciale est un contrat par lequel l'une des parties, l'agent commercial, est chargée de façon permanente, et moyennant rémunération, par l'autre partie, le commettant, sans être soumis à l'autorité de ce dernier, de la négociation et éventuellement de la conclusion d'affaires au nom et pour compte du commettant.

Dans le cadre d'un accord de franchise, par contre, le franchisé vend en son nom et pour son propre compte.

Art. 3

L'accord de franchise est souvent conclu pour une durée déterminée. Il est important, dans ce cas, pour le franchisé d'avoir suffisamment de temps pour amortir les investissements qu'il a consentis pour adapter son entreprise au système du franchiseur. L'appréciation de cette condition va de pair avec l'article 5 (comportement loyal du franchiseur).

Art. 4

Une convention écrite est généralement conclue. Si tel n'était pas le cas, une des parties pourrait toujours exiger de son cocontractant qu'il en soit ainsi.

Art. 5

La présente proposition de loi vise essentiellement à équilibrer la relation entre le franchisé et le franchiseur, ce qui implique des droits et des obligations pour les deux parties. Une relation ne peut être fructueuse pour les deux partenaires que s'ils sont loyaux l'un envers l'autre. Cet article impose la loyauté au franchisé, tandis que l'article 6 l'impose au franchiseur.

Enkele verplichtingen zoals vermeld in de Europese deontologische code kunnen als leidraad dienen. De individuele franchisenemer dient zich in te spannen voor de groei van het franchisesysteem en het onderhouden van de gemeenschappelijke identiteit en reputatie van het franchisenetwerk. De franchisenemer moet controleerbare bedrijfsgegevens voorleggen die het mogelijk maken de resultaten te beoordelen en tevens de financiële verslaggeving, noodzakelijk voor effectieve managementbegeleiding. Bovendien mag hij de knowhow verstrekt door de franchisegever niet aan derden bekend te maken, noch gedurende, noch na afloop van de overeenkomst.

Art. 6

Dit artikel legt een algemene loyaliteitsplicht op aan de franchisegever. Deze loyaliteitsplicht begint al voor de ondertekening van de overeenkomst. Inderdaad is de precontractuele fase van doorslaggevend belang voor een goede uitvoering van de overeenkomst. In die periode wordt immers de basis gelegd voor een correct engagement. Onder andere in de Franse en Spaanse wetgeving wordt aan deze periode bijzondere aandacht besteed.

Zo moet de franchisegever gedurende een redelijke periode een zakelijk concept met succes hebben toegepast in ten minste één pilootzaak, alvorens een franchisenetwerk te beginnen. Hij is daarnaast verplicht de individuele franchisenemer aanvangsopleiding te geven en voortdurend commerciële en/of technische ondersteuning te verlenen gedurende de gehele duur van de overeenkomst (zie Europese deontologische erecode).

De Europese deontologische code vermeldt ook dat de beide partijen voortdurend de volgende verplichtingen moeten naleven:

- billijkheid betrachten in het handelen ten opzichte van elkaar;
- klachten, grieven en geschillen oplossen te goeder trouw en met bereidwilligheid door middel van oprechte en redelijke rechtstreekse communicatie en onderhandeling.

Hoewel een eventueel marktonderzoek uitgevoerd door de franchisegever meestal geen resultaatsverbintenis impliceert, is het toch strikt nodig dat de franchisegever dit marktonderzoek te goeder trouw heeft uitgevoerd of laten uitvoeren en dat hij de resultaten van de marktstudie volledig en correct aan de franchisenemer heeft meegedeeld.

Quelques obligations figurant dans le Code de déontologie européen peuvent servir de fil conducteur. Le franchisé doit « consacrer ses meilleurs efforts au développement du système de franchise et au maintien de son identité commune et de sa réputation ». Il doit « fournir au franchiseur les données opérationnelles vérifiables afin de faciliter la détermination des performances et les états financiers requis pour la direction d'une gestion efficace ». En outre, il ne doit pas « divulguer à des tiers le savoir-faire fourni par le franchiseur, ni pendant ni après la fin du contrat ».

Art. 6

Cet article impose au franchiseur une obligation générale de loyauté, qui s'applique dès avant la signature. La phase précontractuelle revêt en effet une importance cruciale pour une bonne exécution de la convention. C'est en effet au cours de cette période que sont jetées les bases d'un engagement correct. Cette période fait l'objet d'une attention particulière, notamment dans les législations française et espagnole.

C'est ainsi que le franchiseur devra avoir exploité avec succès un concept d'affaire pendant une période raisonnable dans au moins une affaire-pilote avant de pouvoir lancer un réseau de franchise. Il sera par ailleurs tenu de dispenser une formation initiale au franchisé et de lui apporter continuellement une assistance commerciale et/ou technique pendant toute la durée de l'accord (voir le Code européen de déontologie).

Le Code européen de déontologie prévoit également que les deux parties devront respecter, de manière continue, les obligations suivantes :

- agir de façon équitable dans leurs relations mutuelles ;
- résoudre leurs griefs et litiges avec loyauté et bonne volonté, par la communication et la négociation directes franches et raisonnables.

Bien qu'une étude de marché éventuelle effectuée par le franchiseur n'entraîne généralement aucune obligation de résultat, il est néanmoins absolument nécessaire que le franchiseur ait effectué ou fait effectuer cette étude de marché avec loyauté et qu'il ait communiqué intégralement et correctement les résultats de cette étude au franchisé.

Art. 7

Dit artikel voorziet in een opzeggingsregeling (een combinatie van een opzeggingstermijn en een opzeggingsvergoeding). Voortaan zal eenzijdige opzegging slechts mogelijk zijn binnen het beperkende kader van deze wet. Er zijn twee gevallen van opzegging mogelijk, een gewone opzegging (artikel 7) en een opzegging om dringende of uitzonderlijke redenen (artikel 8). In geval van een gewone opzegging zal een opzeggingstermijn moeten worden gerespecteerd of een opzeggingsvergoeding worden betaald.

Paragraaf 1 van artikel 7 regelt de minimale opzeggingstermijn. Deze termijn is minimaal één maand. In principe komt daar per begonnen jaar een extra maand bij. De partijen mogen geen kortere termijn overeenkomen. De partijen mogen wel een langere termijn overeenkomen, evenwel op voorwaarde dat de termijn waaraan de franchisegever gebonden is nooit korter kan zijn dan de termijn waaraan de franchisenemer gebonden is.

Paragraaf 2 regelt de procedure van opzegging.

Paragraaf 3 regelt de opzeggingsvergoeding. Deze vergoeding moet enkel worden betaald wanneer de termijn niet wordt gerespecteerd. De vergoedingsregeling gaat uit van verschillende gevallen. Deze vergoeding staat los van een eventuele schadeloosstelling van de franchisenemer.

De opzeggingsvergoeding moet niet worden betaald wanneer de opzegging geschiedt om dringende redenen.

In geval de franchisegever de franchisenemer niet om dringende redenen opzegt, zijn er twee mogelijkheden:

- ofwel is er al een boekjaar beëindigd en dan wordt de vergoeding bepaald in functie van de bedrijfswinst van de franchisenemer van het voorgaande jaar. Wanneer een opzeggingstermijn van zes maanden van toepassing is, bedraagt de vergoeding de helft van de bedrijfswinst van het voorbije boekjaar. Om te vermijden dat deze vergoeding nul frank zou bedragen bij franchisenemers die verlies geleden hebben of om te vermijden dat de vergoeding te laag zou zijn omdat de franchisenemer om een of andere reden tijdens het voorbije boekjaar niet zijn normale rendement heeft gehaald (bijvoorbeeld wegens wegenwerken of ziekte), wordt een minimale vergoeding vastgelegd. Deze minimale vergoeding is gebaseerd op de helft van de gemiddelde bedrijfswinst in de sector;

Art. 7

Cet article instaure une réglementation en matière de résiliation (une combinaison d'un délai de préavis et d'une indemnité de résiliation). Une résiliation unilatérale ne sera désormais possible que dans les limites de la loi proposée. Il y aura deux possibilités de résiliation : la résiliation ordinaire (article 7) et la résiliation pour raisons impérieuses ou exceptionnelles (article 8). Dans le cas d'une résiliation ordinaire, il faudra respecter un délai de préavis ou payer une indemnité de résiliation.

Le §1^{er} de l'article 7 fixe le délai de préavis minimal. Ce délai est d'un mois. Il est en principe augmenté d'un mois par année entamée. Les parties pourront cependant convenir d'un délai plus long, étant entendu toutefois que le délai de préavis à respecter par le franchiseur ne pourra jamais être inférieur à celui auquel le franchisé est tenu.

Le § 2 règle la procédure de résiliation.

Le § 3 règle l'indemnité de résiliation. Cette indemnité n'est due que si le délai de préavis n'est pas respecté. La réglementation relative à l'indemnité envisage plusieurs cas. Cette indemnité est indépendante d'une indemnisation éventuelle du franchisé.

L'indemnité de résiliation n'est pas due si l'accord est résilié pour des raisons urgentes.

Si le franchiseur ne résilie pas l'accord de franchise pour des motifs graves, il existe deux possibilités :

- ou bien un exercice a déjà été clôturé et, dans ce cas, l'indemnité est fixée en fonction du bénéfice d'exploitation réalisé par le franchisé au cours de l'exercice précédent. Si le délai de préavis applicable est de six mois, le montant de l'indemnité est égal à la moitié du bénéfice d'exploitation réalisé au cours de l'exercice précédent. Afin d'éviter que cette indemnité soit nulle dans le cas de franchisés qui ont subi des pertes ou soit trop faible du fait que le franchisé n'a pas atteint, pour l'une ou l'autre raison, son rendement normal au cours de l'exercice précédent (en raison de travaux de voirie ou de maladie, par exemple), la proposition prévoit une indemnité minimale dont le montant est égal à la moitié du bénéfice d'exploitation moyen réalisé dans le secteur ;

– ofwel is er nog geen enkel boekjaar beëindigd en dan wordt de vergoeding bepaald in functie van de helft van de normale bedrijfswinst in de sector.

In geval de franchisenemer de franchisegever niet om dringende redenen opzegt, zijn er ook twee mogelijkheden:

– ofwel is er al een boekjaar beëindigd en dan wordt de vergoeding bepaald in functie van de bedrijfswinst van de franchisenemer van het voorgaande jaar. Wanneer een opzeggingstermijn van zes maanden van toepassing is, bedraagt de vergoeding de helft van de bedrijfswinst van het voorbije boekjaar. In het geval een franchisenemer opzegt, is er evenwel geen minimale vergoeding;

– ofwel is geen enkel boekjaar beëindigd en moet er geen vergoeding worden betaald.

Art. 8

Wanneer er een opzegging om dringende redenen wordt ingeroepen, zal die opzegging onverwijld ingaan. Het komt aan de rechter toe om eventueel uit te maken of de dringende redenen die werden ingeroepen gegrond zijn. Tot op heden vermelden sommige contracten een aantal omstandigheden waarbij het contract onmiddellijk kan worden beëindigd. Deze bepalingen zullen voortaan geen enkele zin meer hebben. Uiteindelijk is de beoordeling of er terecht sprake is van dringende redenen afhankelijk van de externe toets van de rechtbank.

In geval van opzegging omwille van dringende redenen is er geen opzeggingsvergoeding verschuldigd. Anderzijds is wel een schadeloosstelling verschuldigd wanneer de dringende redenen ingeroepen worden door de franchisenemer.

Art. 9

Bij opzegging door de franchisegever en in enkele andere gevallen kan de franchisenemer een schadeloosstelling verkrijgen. Deze vergoeding komt overeen met de werkelijke omvang van de schade. Hij moet zijn schade bewijzen. Er is geen schadeloosstelling verschuldigd wanneer de franchisenemer ernstig tekortkomt in zijn verplichtingen. Deze schadeloosstelling dekt onder andere de gedane, niet afgeschreven investeringen die geen marktwaarde meer hebben, de specifieke kosten die door de franchisenemer gedaan werden om de beëindiging van de franchiseovereenkomst uit te voeren (bijvoorbeeld het verwijderen van reclamepanelen), de kosten om het personeel te ontslaan, enz.

– ou bien aucun exercice n'a encore été clôturé et, dans ce cas, l'indemnité est fixée en fonction du montant de la moitié du bénéfice d'exploitation moyen du secteur.

Si le franchisé ne résilie pas l'accord de franchise pour des motifs graves, il existe également deux possibilités :

– ou bien un exercice au moins a été clôturé et, dans ce cas, l'indemnité est fixée en fonction du bénéfice d'exploitation réalisé dans le franchisé au cours de l'exercice précédent. Si le délai de préavis applicable est de six mois, le montant de l'indemnité est égal à la moitié du bénéfice d'exploitation réalisé au cours de l'exercice précédent. Toutefois, en cas de résiliation de l'accord par le franchisé, aucune indemnité n'est due.

– ou bien aucun exercice n'a été clôturé et aucune indemnité n'est due.

Art. 8

La résiliation invoquée pour motif grave à un effet immédiat. Il appartient au juge de déterminer éventuellement si les motifs graves invoqués sont justifiés. Pour l'instant, certains accords énumèrent un certain nombre de circonstances dans lesquelles il peut être mis fin immédiatement au contrat. Dorénavant, ces clauses n'auront plus aucune utilité. En fin de compte, l'appréciation du bien-fondé des motifs graves invoqués est fonction de l'évaluation externe effectuée par le tribunal.

En cas de résiliation pour motif grave, aucune indemnité de préavis n'est due. En revanche, des dommages et intérêts sont dus lorsque les motifs graves sont invoqués par le franchisé.

Art. 9

En cas de résiliation par le franchiseur et dans certains autres cas, le franchisé peut obtenir des dommages et intérêts. L'indemnité sera fonction de l'ampleur réelle du préjudice. Le franchisé doit apporter la preuve du préjudice subi. Aucun dédommagement n'est dû lorsque le franchisé manque gravement à ses obligations. Les dommages et intérêts prévus couvrent notamment les investissements non amortis qui n'ont plus de valeur marchande, les dépenses spécifiques engagées par le franchisé à la suite de la résiliation de l'accord de franchise (par exemple, les dépenses faites pour éliminer les panneaux publicitaires), les coûts découlant du licenciement du personnel, etc.

Art. 10

De partijen mogen niet afwijken van de bepalingen van de artikelen 6, 7 en 8 alvorens de overeenkomst is beëindigd. Nadien kan er wel van afgeweken worden. Dit zal uiteraard alleen dan het geval zijn wanneer beide partijen daardoor tot een win-win situatie komen.

Art. 11

In sommige contracten wordt een concurrentiebeding voorzien. In de meeste gevallen brengt een dergelijk beding het evenwicht tussen franchisenemer en de franchisegever in het gedrang. In de huidige omstandigheden kan dit beding in sommige gevallen nog een zekere verantwoording vinden wanneer een franchisenemer opzegt zonder een termijn na te leven. Aangezien deze wetgeving ook aan de franchisenemers een opzeggingstermijn oplegt, is er ook in deze gevallen geen voldoende verantwoording voor het nog langer toestaan van een concurrentiebeding.

Veelal bevat een franchiseovereenkomst een clause dat de franchisenemer noch gedeeltelijk, noch volledig de exploitatie van de onderneming aan een derde mag overdragen zonder de toelating van de franchisegever. Deze clause is in de regel niet wederkerig. Dergelijke clauses kunnen de verbreking van het contract impliceren als de zaak wordt overgenomen door kinderen of aanverwanten. Deze clause beperkt te verregaand de vrijheid van de franchisenemer en is daarom niet toelaatbaar.

De optie van aankoop van het handelsfonds wordt bedongen tijdens de duur of bij het beëindigen van de overeenkomst. In sommige contracten worden omstandigheden bepaald waarbij het contract onmiddellijk of mits respect van een opzeggingstermijn wordt beëindigd. Klassiek is dit gekoppeld aan een aankoopoptie, die bovendien aan een vooraf bepaalde prijs gebonden is.

Deze clause kan de evenwichtige verhouding tussen franchisenemer en franchisegever te sterk verstoren en is daarom onwenselijk.

In geval van voorkeepsrecht mag de franchisenemer niet worden gedwongen de identiteit van zijn eventuele koper aan de franchisegever mee te delen. Dit verbod beoogt te voorkomen dat de franchisegever met de aangeduide derde in direct contact treedt teneinde prijzen franchiseafspraken te maken. Een gelijkaardige bepaling is ook opgenomen in artikel 48 van de pachtwet waar de pachter een voorkeepsrecht heeft, maar niet mag weten wie de koper is. Bovendien moet dit voor-

Art. 10

Les parties ne peuvent déroger aux dispositions des articles 6, 7 et 8 avant qu'il soit mis fin à l'accord. Ensuite, il peut y être dérogé. Il va de soi qu'il n'en sera ainsi que dans les cas où les deux parties en tireront profit.

Art. 11

Certains contrats contiennent une clause de non-concurrence qui, dans la plupart des cas, compromet l'équilibre de la relation nouée entre le franchiseur et le franchisé. Dans la situation actuelle, ce type de clause trouve parfois encore à se justifier dans une certaine mesure lorsqu'un franchisé résilie l'accord sans respecter un délai de préavis. Étant donné toutefois que la présente proposition de loi impose également un délai de préavis aux franchisés, le maintien de l'autorisation de prévoir une clause de non-concurrence ne se justifie plus non plus dans le cas précité.

Généralement, l'accord de franchise contient une clause interdisant au franchisé de céder partiellement ou totalement l'exploitation de l'entreprise à un tiers sans l'autorisation du franchiseur. Cette clause est en règle générale unilatérale et peut entraîner la rupture de l'accord en cas de reprise du commerce par des enfants ou des parents. Elle limite exagérément la liberté du franchisé et est par conséquent inacceptable.

L'option d'achat du fonds de commerce est stipulée pour s'exercer pendant l'exécution ou à la fin de l'accord. Certains contrats déterminent des circonstances qui entraînent la fin de la relation contractuelle immédiatement ou au terme d'un délai de préavis. Ce type de clause est en général liée à une option d'achat à un prix qui est de surcroît prédéterminé.

Il est préférable d'interdire ce type de clause qui met gravement en péril l'équilibre de la relation entre le franchisé et le franchiseur.

Si le contrat stipule un droit de préemption, le franchisé ne peut être contraint à communiquer l'identité de son acheteur éventuel au franchiseur. Cette interdiction vise à éviter que le franchiseur n'entre en contact direct avec le tiers désigné en vue de conclure des accords en matière de prix et de franchise. Une disposition similaire figure également à l'article 48 de la loi modifiant la législation sur le bail à ferme et la limitation des fermages, qui réserve un droit de préemp-

kooprecht worden uitgeoefend binnen een termijn van één maand en kan het niet gekoppeld zijn aan een vooraf bepaalde waarde van het handelsfonds (noch rechtstreeks, noch onrechtstreeks via parameters). De waardering van het handelsfonds mag dus ten vroegste gebeuren op het ogenblik dat het fonds te koop wordt aangeboden. Het is dan ook onmogelijk dat de franchisegever het handelsfonds kan kopen aan een lagere prijs dan een derde bereid is te betalen.

Art. 12 tot 14

Deze bepalingen regelen de verjaring van de rechtsvorderingen, de bevoegdheid van de rechtbanken en de interactie met de verbintenissen waarvan de uitvoering in rechte is gevorderd voor de datum waarop de wet in werking treedt. Gelijkaardige bepalingen zijn opgenomen in de wet op de handelsagentuurovereenkomst.

Trees PIETERS (CVP)

tion au preneur, sans que celui-ci puisse toutefois connaître l'identité de l'acheteur. Ce droit de préemption doit en outre être exercé dans un délai d'un mois et il ne peut être lié à une valeur prédéterminée du fonds de commerce (ni directement, ni indirectement sur la base de paramètres). L'évaluation du fonds de commerce ne peut donc avoir lieu au plus tôt qu'au moment où celui-ci est mis en vente. Il est dès lors impossible que le franchiseur puisse acheter le fonds de commerce à un prix inférieur à celui offert par un tiers.

Art. 12 à 14

Ces dispositions règlent la prescription des actions en justice, la compétence des tribunaux et l'interaction avec les obligations dont l'exécution a été demandée par voie judiciaire avant la date d'entrée en vigueur de la loi. On retrouve des dispositions similaires dans la loi relative au contrat d'agence commerciale.

WETSVOORSTEL**Artikel 1**

Deze wet regelt een aangelegenheid als bedoeld in artikel 78 van de Grondwet.

Art. 2

De franchiseovereenkomst is een overeenkomst tussen de ene partij, de franchisenemer, en de andere partij, de franchisegever, waarbij er een uitgebreide en voortdurende samenwerking tot stand komt voor het commercialiseren van producten of diensten, waarbij beide partijen juridisch en economisch onderscheiden en onafhankelijk blijven.

De franchisenemer verkoopt in eigen naam en voor eigen rekening. Hij staat niet onder het gezag van de franchisegever. De franchisenemer deelt zijn werkzaamheden naar eigen goeddunken in en beschikt zelfstandig over zijn tijd.

Art. 3

De franchiseovereenkomst wordt gesloten voor bepaalde tijd of voor onbepaalde tijd.

De franchiseovereenkomst wordt voor onbepaalde tijd gesloten wanneer ze niet op schrift is gesteld of wanneer, als ze wel op schrift is gesteld, de duur ervan niet is bepaald.

Een overeenkomst die voor bepaalde tijd is aangegaan en die na afloop van de termijn wordt voortgezet, wordt van bij het afsluiten geacht een overeenkomst voor onbepaalde tijd te zijn.

Art. 4

Elke partij kan, niettegenstaande enig hiermee strijdig beding, van de andere partij een ondertekend stuk verkrijgen dat de inhoud van de franchiseovereenkomst bevat, met inbegrip van latere wijzigingen.

Art. 5

De franchisenemer moet de belangen van de franchisegever behartigen en loyaal en te goeder trouw handelen.

PROPOSITION DE LOI**Article 1^{er}**

La présente loi règle une matière visée à l'article 78 de la Constitution.

Art. 2

L'accord de franchise est le contrat par lequel l'une des parties, le franchisé, et l'autre partie, le franchiseur, instaurent entre elles, tout en restant juridiquement et économiquement distinctes et indépendantes, une collaboration étroite et continue en vue de la commercialisation de produits ou de services.

Le franchisé vend en son nom et pour son propre compte. Il n'est pas soumis à l'autorité du franchiseur. Le franchisé organise ses activités comme il l'entend et dispose librement de son temps.

Art. 3

L'accord de franchise est conclu pour une durée déterminée ou indéterminée.

L'accord de franchise est conclu pour une durée indéterminée lorsqu'il n'a pas fait l'objet d'un écrit ou lorsque, ayant fait l'objet d'un écrit, sa durée n'a pas été déterminée.

Un accord à durée déterminée, qui continue à être exécuté après l'échéance de son terme, est censé être, dès sa conclusion, un accord à durée indéterminée.

Art. 4

Chaque partie a le droit, nonobstant toute stipulation contraire, d'obtenir de l'autre partie un document signé mentionnant le contenu de l'accord de franchise, y compris celui des avenants ultérieurs.

Art. 5

Le franchisé doit veiller aux intérêts du franchiseur et agir loyalement et de bonne foi.

In het bijzonder moet de franchisenemer:

- 1° aan de franchisegever alle nodige inlichtingen verschaffen waarover hij beschikt;
- 2° de redelijke richtlijnen opvolgen die de franchisegever hem geeft.

Art. 6

In zijn betrekkingen met de franchisenemer moet de franchisegever zich loyaal en te goeder trouw gedragen.

In het bijzonder moet de franchisegever:

- 1° aan de franchisenemer voor het sluiten van de overeenkomst alle informatie ter beschikking stellen die nodig is om met kennis van zaken de franchiseovereenkomst te sluiten;
- 2° aan de franchisenemer alle inlichtingen verschaffen die nodig zijn voor de uitvoering van de franchiseovereenkomst.

Art. 7

§ 1. Is de franchiseovereenkomst voor onbepaalde tijd gesloten of voor bepaalde tijd met de mogelijkheid vroegtijdig op te zeggen, dan heeft ieder der partijen het recht om die te beëindigen met inachtneming van een opzeggingstermijn.

De opzeggingstermijn bedraagt één maand gedurende het eerste jaar van de overeenkomst. Na het eerste jaar wordt de opzeggingstermijn vermeerderd met een maand voor elk begonnen jaar zonder dat deze termijn zes maanden te boven mag gaan en onverminderd de bepalingen van het derde lid. De partijen mogen geen kortere opzeggingstermijnen overeenkomen.

Indien de partijen een langere dan in het tweede lid bedoelde termijn overeenkomen, mag de door de franchisegever in acht te nemen opzeggingstermijn niet korter zijn dan die welke aan de franchisenemer is opgelegd.

§ 2. De kennisgeving van de opzegging geschiedt door afgifte aan de andere partij van een geschrift waarin het begin en de duur van de opzeggingstermijn worden aangegeven. De kennisgeving kan ook geschieden hetzij bij een ter post aangetekende brief, die uitwerking heeft de derde werkdag na de datum van verzending, hetzij bij gerechtsdeurwaarderexploot. Behoudens andersluidende bepaling moet het einde van de opzeggingstermijn samenvallen met het einde van een kalendermaand.

En particulier, le franchisé doit :

- 1° communiquer au franchiseur toute information nécessaire dont il dispose ;
- 2° se conformer aux directives raisonnables données par le franchiseur.

Art. 6

Dans ses rapports avec le franchisé, le franchiseur doit agir loyalement et de bonne foi.

En particulier, le franchiseur doit :

- 1° mettre à la disposition du franchisé, en vue de la conclusion de l'accord de franchise, toutes les informations nécessaires pour pouvoir conclure cet accord en connaissance de cause ;
- 2° procurer au franchisé les informations nécessaires à l'exécution de l'accord de franchise.

Art. 7

§ 1^{er}. Lorsque le contrat de franchise est conclu pour une durée indéterminée ou pour une durée déterminée avec possibilité de résiliation anticipée, chaque partie a le droit d'y mettre fin moyennant un préavis.

Le délai de préavis est d'un mois au cours de la première année de la durée de l'accord. Au terme de la première année, le délai de préavis est augmenté d'un mois par année entamée, sans que ce délai puisse excéder six mois et sans préjudice des dispositions de l'alinéa 3. Les parties ne peuvent pas convenir d'un délai de préavis inférieur.

Si les parties conviennent d'un délai plus long que celui visé à l'alinéa 2, le délai de préavis à respecter par le franchiseur ne peut être inférieur à celui qui a été imposé au franchisé.

§ 2. La résiliation est notifiée par la remise à l'autre partie d'un écrit qui indique le début et la durée du préavis. La notification peut également être faite soit par lettre recommandée à la poste, sortissant ses effets le troisième jour ouvrable suivant la date de son expédition, soit par exploit d'huissier. Sauf stipulation contraire, la fin du délai de préavis doit coïncider avec la fin d'un mois civil.

§ 3. De partij die de overeenkomst beëindigt zonder één van de in artikel 8, eerste lid, vermelde redenen op te geven of zonder de in § 1, tweede lid, vastgestelde opzeggingstermijn in acht te nemen, is gehouden de andere partij een opzeggingsvergoeding te betalen.

In geval minstens één boekjaar werd afgesloten, is deze opzeggingsvergoeding gelijk aan de bedrijfswinst van het laatste afgesloten boekjaar zoals bedoeld in het koninklijk besluit van 8 oktober 1976 met betrekking tot de jaarrekening van de ondernemingen en stemt overeen met hetzij de duur van de opzeggingstermijn, hetzij het resterende deel van die termijn.

In geval de franchisegever de franchisenemer opzegt, is de bedrijfswinst bedoeld in het vorige lid minimaal de helft van de gemiddelde bedrijfswinst in de sector.

In geval nog geen enkel boekjaar werd beëindigd en de opzegging door de franchisegever gebeurt, is de bedrijfswinst de helft van de gemiddelde bedrijfswinst in de sector. In geval de opzegging door de franchisenemer gebeurt en nog geen enkel boekjaar werd beëindigd, is geen vergoeding verschuldigd.

Art. 8

Elke partij kan de overeenkomst zonder opzegging of voor het verstrijken van de termijn beëindigen, wanneer de andere partij ernstig tekortkomt in haar verplichtingen.

De overeenkomst kan niet meer worden beëindigd zonder opzegging of voor het verstrijken van de termijn, wanneer het feit ter rechtvaardiging hiervan sedert ten minste zeven werkdagen bekend is aan de partij die zich hierop beroept.

Alleen de ernstige tekortkomingen waarvan kennis is gegeven bij gerechtsdeurwaarderexploot of bij een ter post aangetekende brief, verzonden binnen zeven werkdagen na de beëindiging, kunnen worden aangevoerd ter rechtvaardiging van de beëindiging zonder opzegging of voor het verstrijken van de termijn.

Art. 9

Bij opzegging door de franchisegever kan de franchisenemer, behoudens wanneer deze laatste ernstig tekortkomt in zijn verplichtingen zoals bedoeld in artikel 8, eerste lid, een schadeloosstelling verkrijgen mits hij de werkelijke omvang van de beweerdte schade bewijst.

§ 3. La partie qui résilie l'accord sans invoquer un des motifs prévus à l'article 8, alinéa 1^{er}, ou sans respecter le délai de préavis fixé au § 1^{er}, alinéa 2, est tenue de payer à l'autre partie une indemnité de résiliation.

Si un exercice au moins a été clôturé, cette indemnité est égale au bénéfice d'exploitation du dernier exercice clôturé au sens de l'arrêté royal du 8 octobre 1976 relatif aux comptes annuels des entreprises et correspond soit à la durée du préavis, soit à la partie de ce délai restant à courir.

Si c'est le franchiseur qui résilie l'accord de franchise, le bénéfice d'exploitation visé à l'alinéa précédent est au moins égal à la moitié du bénéfice d'exploitation moyen du secteur.

Si aucun exercice n'a encore été clôturé et que l'accord est résilié par le franchiseur, le bénéfice d'exploitation est égal à la moitié du bénéfice d'exploitation moyen du secteur. Si l'accord est résilié par le franchisé et qu'aucun exercice n'a encore été clôturé, aucune indemnité n'est due.

Art. 8

Chacune des parties peut résilier l'accord sans préavis ou avant l'expiration du terme, en raison d'un manquement grave de l'autre partie à ses obligations.

L'accord ne peut plus être résilié sans préavis ou avant l'expiration du terme, lorsque le fait qui l'aurait justifié est connu de la partie qui l'invoque depuis sept jours ouvrables au moins.

Peuvent seuls être invoqués pour justifier la résiliation sans préavis ou avant l'expiration du terme, les manquements graves notifiés par exploit d'huissier de justice ou par lettre recommandée à la poste, expédiée dans les sept jours ouvrables qui suivent la résiliation.

Art. 9

En cas de résiliation par le franchiseur, le franchisé peut, sauf en cas de manquement grave à ses obligations au sens de l'article 8, alinéa 1^{er}, obtenir des dommages et intérêts à condition qu'il prouve l'étendue réelle du préjudice allégué.

De franchisenemer kan een dergelijke schadeloosstelling ook verkrijgen indien de franchisenemer de overeenkomst heeft beëindigd omwille van een aan de franchisegever te wijten reden, zoals bepaald in artikel 8 of wanneer de opzegging het gevolg is van leeftijd, invaliditeit of ziekte van de franchisenemer op grond waarvan redelijkerwijze niet meer van hem kan worden geleverd dat hij zijn werkzaamheden voorzet of wanneer de franchisegever zich tegen een overdracht aan derden zoals bedoeld in artikel 11 verzet zonder objectief verantwoorde en ernstig redenen te kunnen bewijzen.

In de gevallen bedoeld in het tweede lid wordt de schadeloosstelling uitgebreid met een vergoeding voor de economische schade.

Art. 10

Voordat de overeenkomst is beëindigd, mogen de partijen niet ten nadele van de franchisenemer afwijken van de bepalingen van de artikelen 7 tot 9.

Art. 11

In de overeenkomst gesloten tussen een franchisenemer en een franchisegever, zijn onrechtmatig de bedingen en de voorwaarden of de combinaties van bedingen en voorwaarden die ertoe strekken:

1° een concurrentiebeding in te stellen;

2° de niet-overdraagbaarheid aan verwanten tot de eerste graad in te stellen en de niet-overdraagbaarheid aan andere derden te verhinderen om andere dan objectief verantwoorde en ernstige redenen;

3° ontbindende voorwaarden ten laste van de franchisenemer in te stellen;

4° een voorkooprecht ten gunste van de franchisegever in te stellen waarvan de uitoefeningstermijn meer dan één maand bedraagt;

5° in geval een voorkooprecht op het handelsfonds is overeengekomen, de franchisenemer te verplichten aan de franchisegever de identiteit van de koper mee te delen;

6° in geval een voorkooprecht op het handelsfonds is overeengekomen, voorafgaandelijk een waarde te bepalen;

7° een aankoopoptie in te stellen.

Le franchisé peut également obtenir de tels dommages et intérêts s'il a mis fin à l'accord pour une raison imputable au franchiseur, comme prévu à l'article 8, si l'accord a été résilié en raison de l'âge, de l'invalidité ou de la maladie du franchisé, de sorte qu'il ne peut raisonnablement plus être exigé de lui qu'il poursuive ses activités ou si le franchiseur s'oppose à une cession à des tiers, comme le prévoit l'article 11, sans pouvoir invoquer de motifs objectifs et sérieux.

Dans les cas prévus à l'alinéa 2, les dommages et intérêts s'accompagnent d'une indemnité pour préjudice économique.

Art. 10

Les parties ne peuvent pas, avant l'échéance de l'accord, déroger aux dispositions des articles 7 à 9 au détriment du franchisé.

Art. 11

Sont abusives dans l'accord conclu entre un franchisé et un franchiseur, les clauses et les conditions ou les combinaisons de clauses et de conditions visant

1° à prévoir une clause de non-concurrence ;

2° à prévoir l'incessibilité à des parents au premier degré et à empêcher l'incessibilité à d'autres tiers si les motifs invoqués ne sont pas objectifs et sérieux;

3° à prévoir des conditions résolutoires à charge du franchisé ;

4° à prévoir, en faveur du franchiseur, un droit de préemption dont le délai d'exercice excède un mois ;

5° à obliger le franchisé, dans le cas où il a été convenu d'un droit de préemption sur le fonds de commerce, à communiquer l'identité de l'acheteur au franchiseur ;

6° à procéder, dans le cas où il a été convenu d'un droit de préemption sur le fonds de commerce, à une estimation préalable ;

7° à prévoir une option d'achat.

Art. 12

De rechtsvorderingen die uit de franchiseovereenkomst ontstaan, verjaren één jaar na het eindigen van die overeenkomst of vijf jaar na het feit waaruit de vordering is ontstaan, zonder dat deze termijn langer mag duren dan één jaar na het eindigen van deze overeenkomst.

Art. 13

Onder voorbehoud van de toepassing van internationale verdragen die België heeft gesloten, is elke activiteit van een franchisenemer met hoofdvestiging in België onderworpen aan de Belgische wet en behoort deze tot de bevoegdheid van de Belgische rechtbanken.

Art. 14

Deze wet is niet toepasselijk op de verbintenissen waarvan de uitvoering in rechte is gevorderd voor de datum waarop zij in werking treedt.

22 maart 2001

Trees PIETERS (CVP)

Art. 12

Les actions naissant de l'accord de franchise sont prescrites un an après la cessation de celui-ci ou cinq ans après le fait qui a donné naissance à l'action, sans que ce délai puisse excéder un an après la cessation de l'accord.

Art. 13

Sous réserve de l'application des conventions internationales auxquelles la Belgique est partie, toute activité d'un franchisé ayant son établissement principal en Belgique relève de la loi belge et de la compétence des tribunaux belges.

Art. 14

La présente loi ne s'applique pas aux obligations dont l'exécution a été demandée en justice avant la date de son entrée en vigueur.

22 mars 2001