

CHAMBRE DES REPRÉSENTANTS
DE BELGIQUE

1^{er} juillet 2005

PROJET DE LOI
relatif à l'information précontractuelle
dans le cadre d'accords
de partenariat commercial

PROPOSITION DE LOI
sur l'information précontractuelle
concernant les contrats par lesquels
une personne accorde à une autre le droit
d'exercer une activité commerciale

PROPOSITION DE LOI
portant réglementation
de l'accord de franchise

PROPOSITION DE LOI
relative à l'accord de franchise

PROPOSITION DE LOI
réglementant la franchise en vue d'améliorer
les pratiques commerciales dans ce secteur

RAPPORT

FAIT AU NOM DE LA COMMISSION
DE L'ÉCONOMIE, DE LA POLITIQUE SCIENTIFIQUE,
DE L'ÉDUCATION, DES INSTITUTIONS SCIENTIFIQUES
ET CULTURELLES NATIONALES,
DES CLASSES MOYENNES
ET DE L'AGRICULTURE
PAR
M. Guy HOVE

BELGISCHE KAMER VAN
VOLKSVERTEGENWOORDIGERS

1 juli 2005

WETSONTWERP
betreffende de precontractuele
informatie bij commerciële
samenwerkingsovereenkomsten

WETSVOORSTEL
betreffende de informatiedoorstroming,
in de precontractuele fase, over contracten
waarbij een persoon aan een andere persoon het
recht verleent om een handelsactiviteit uit te oefenen

WETSVOORSTEL
tot regeling van de
franchiseovereenkomst

WETSVOORSTEL
betreffende de franchiseovereenkomst

WETSVOORSTEL
tot regeling van *franchising*, ter verbetering
van de handelspraktijken in die sector

VERSLAG

NAMENS DE COMMISSIE VOOR
HET BEDRIJFSLEVEN, HET WETENSCHAPSBELEID,
HET ONDERWIJS,
DE NATIONALE WETENSCHAPPELIJKE
EN CULTURELE INSTELLINGEN, DE MIDDENSTAND
EN DE LANDBOUW
UITGEBRACHT DOOR
DE HEER Guy HOVE

**Composition de la commission à la date du dépôt du rapport /
Samenstelling van de commissie op datum van indiening van het verslag :**
Voorzitter / Président : Paul Tant

A. — Membres titulaires/Vaste leden :

VLD Guy Hove, Pierre Lano, Georges Lenssen
PS Véronique Ghenne, Karine Lalieux, Sophie Pécriaux
MR Anne Barzin, Philippe Collard, Richard Fournaux
sp.a-spirit Magda De Meyer, Dalila Douifi, Koen T'Sijen
CD&V Trees Pieters, Paul Tant
Vlaams Blok Ortwin Depoortere, Jaak Van den Broeck
cdH Melchior Wathelet

B. — Membres suppléants/Plaatsvervangers :

Ingrid Meeus, Bart Tommelein, Luk Van Biesen, Ludo Van Campenhout
Jacques Chabot, Valérie Déom, Camille Dieu, Eric Massin
Valérie De Bue, Robert Denis, Corinne De Permentier, Dominique Tilmans
Anne-Marie Baeke, Philippe De Coene, Annemie Roppe, Greet van Gool
Simonne Creyf, Katrien Schryvers, Mark Verhaegen
Hagen Goyvaerts, Staf Neel, Frieda Van Themsche
Benoît Drèze, David Lavaux

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

ECOLO Muriel Gerkens

cdH	: Centre démocrate Humaniste
CD&V	: Christen-Democratisch en Vlaams
ECOLO	: Ecologistes Confédérés pour l'organisation de luttes originales
FN	: Front National
MR	: Mouvement Réformateur
N-VA	: Nieuw - Vlaamse Alliantie
PS	: Parti socialiste
sp.a - spirit	: Socialistische Partij Anders - Sociaal progressief internationaal, regionalistisch integraal democratisch toekomstgericht.
Vlaams Belang	: Vlaams Belang
VLD	: Vlaamse Liberalen en Democraten

Abréviations dans la numérotation des publications :		Afkortingen bij de nummering van de publicaties :	
DOC 51 0000/000 :	Document parlementaire de la 51e législature, suivi du n° de base et du n° consécutif	DOC 51 0000/000 :	Parlementair document van de 51e zittingsperiode + basisnummer en volgnummer
QRVA :	Questions et Réponses écrites	QRVA :	Schriftelijke Vragen en Antwoorden
CRIV :	Version Provisoire du Compte Rendu intégral (couverture verte)	CRIV :	Voorlopige versie van het Integraal Verslag (groene kaft)
CRABV :	Compte Rendu Analytique (couverture bleue)	CRABV :	Beknopt Verslag (blauwe kaft)
CRIV :	Compte Rendu Intégral, avec, à gauche, le compte rendu intégral et, à droite, le compte rendu analytique traduit des interventions (avec les annexes) (PLEN: couverture blanche; COM: couverture saumon)	CRIV :	Integraal Verslag, met links het definitieve integraal verslag en rechts het vertaald beknopt verslag van de toespraken (met de bijlagen) (PLEN: witte kaft; COM: zalmkleurige kaft)
PLEN :	Séance plénière	PLEN :	Plenum
COM :	Réunion de commission	COM :	Commissievergadering
MOT :	Motions déposées en conclusion d'interpellations (papier beige)	MOT :	Moties tot besluit van interpellaties (beigekleurig papier)

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

SOMMAIRE

I. Exposé introductif de la ministre de l'Agriculture et des Classes moyennes	4
II. Commentaire des propositions de loi proposées . . .	6
III. Auditions	9
IV. Discussion générale	51
V. Discussion des articles	64
VI. Votes	78

Documents précédents :

Doc 51 **0265/ (2003/2004)** :

- 001 : Proposition de loi de Mme. Barzin et MM. Collard et Fournaux.
002 : Farde

Doc 51 **0361/ (2003/2004)** :

- 001 : Proposition de loi de MM. Peeters et Delizée.

Doc 51 **0747/ (2003/2004)** :

- 001 : Proposition de loi de Mme. Pieters.

Doc 51 **0924/ (2003/2004)** :

- 001 : Proposition de loi de MM. Mathot et Delizée et Mme. Pécriaux.

Doc 51 **1687/ (2004/2005)** :

- 001 : Projet de loi.
002 à 004 : Amendements.

Voir aussi :

- 006 : Texte adopté par la commission.

INHOUD

I. Inleidende uiteenzetting van de minister van Landbouw en Middenstand	4
II. Toelichting bij de ingediende wetsvoorstellen	6
III. Hoorzittingen	9
IV. Algemene bespreking	51
V. Artikelsgewijze bespreking	64
VI. Stemmingen	78

Voorgaande documenten :

Doc 51 **0265/ (2003/2004)** :

- 001 : Wetsvoorstel van mevrouw Barzin en de heren Collard en Fournaux.
002 : Kaft.

Doc 51 **0361/ (2003/2004)** :

- 001 : Wetsvoorstel van de heren Peeters en Delizée.

Doc 51 **0747/ (2003/2004)** :

- 001 : wetsvoorstel van mevrouw Pieters.

Doc 51 **0924/ (2003/2004)** :

- 001 : Wetsvoorstel van de heren Mathot en Delizée en mevrouw Pécriaux.

Doc 51 **1687/ (2004/2005)** :

- 001 : Wetsontwerp.
002 tot 004 : Amendementen.

Zie ook :

- 006 : Tekst aangenomen door de commissie.

MESDAMES, MESSIEURS,

Votre commission a examiné ce projet de loi au cours de ses réunions des 10, 17 et 14 mai et 7, 14 et 21 juin 2005. La commission a décidé d'organiser des auditions des représentants d'UNIZO, de l'UCM, de la FEDIS, de la Fédération belge de la franchise et des avocats Demolin et Sépulchre. Le rapport de ces auditions figure ci-après.

I. — EXPOSÉ INTRODUCTIF DE LA MINISTRE DE L'AGRICULTURE ET DES CLASSES MOYENNES

La ministre explique que le projet de loi exécute un des points de l'Accord de Gouvernement.

La distribution est un élément clé de notre économie: elle représente 50% des dépenses de consommation privée, 10% du produit national brut et 475.000 travailleurs, dont 270.000 salariés.

La mondialisation de l'économie et le développement de la concurrence internationale réduisent les chances de survie des entreprises commerciales qui travaillent de manière totalement indépendante. Différentes formules de partenariat commercial, prévoyant, par exemple, l'octroi d'un droit d'exercer une activité commerciale sous une enseigne commune ou selon des normes d'exploitation définies, se sont fortement développées ces vingt dernières années.

Ces formules permettent à des entreprises commerciales indépendantes de bénéficier de l'appui logistique, de l'expertise et des conseils de grands groupes de la distribution. Pour ces derniers, elles permettent de confier la vente de leurs produits ou services à des entreprises indépendantes, bien ancrées dans le tissu économique local, et mieux à même de répondre aux aspirations des consommateurs.

En cas d'accords de partenariat commercial, il arrive souvent que celui qui obtient le droit d'exploiter par exemple un nom commercial commun ou une enseigne commune, se trouve dans une position économique plus faible et ne dispose pas de moyens équivalents à ceux de celui qui octroie le droit. Ceci cause sans aucun doute une certaine réticence dans le chef d'éventuels candidats. Pourtant, les accords de partenariat commercial peuvent être bénéfiques à toutes les parties concernées.

Le présent projet de loi a pour objectif de rééquilibrer cette relation commerciale.

DAMES EN HEREN,

Uw commissie heeft dit wetsontwerp besproken op haar vergaderingen van 10, 17 en 14 mei en 7, 14 en 21 juni 2005. De commissie heeft besloten hoorzittingen te organiseren met vertegenwoordigers van UNIZO, UCM, FEDIS, de Belgische federatie voor de Franchise en de advocaten Demolin en Sépulchre. Het verslag van deze hoorzittingen werd hierna opgenomen.

I. — INLEIDENDE UITEENZETTING VAN DE MINISTER VAN LANDBOUW EN MIDDENSTAND

De minister legt uit dat het wetsontwerp concreet uitvoering geeft aan een van de punten uit het regeerakkoord.

De distributie vormt een cruciale factor in onze economie: zij vertegenwoordigt 50% van de privé-consumptie-uitgaven, 10% van het bruto-nationaal product en 475.000 arbeidskrachten, van wie 270.000 werknemers.

De mondialisering van de economie en de ontwikkeling van de internationale concurrentie beperken de overlevingskansen van de handelsondernemingen die volledig onafhankelijk werken. Verschillende commerciële formules, die bijvoorbeeld voorzien in de toekenning van het recht een commerciële activiteit onder een gemeenschappelijk uithangbord of volgens vastgestelde uitbatingnormen te exploiteren, hebben de jongste twintig jaar een hoge vlucht genomen.

Die formules bieden handelsondernemingen de gelegenheid hun voordeel te doen met de logistieke steun, de deskundigheid en de raadgevingen van grote distributieketens. Die laatste kunnen de verkoop van hun producten of diensten in handen geven van onafhankelijke ondernemingen die stevig verstrengeld zijn met het plaatselijke economische weefsel, en die derhalve beter tegemoet kunnen komen van de verwachtingen van de consument.

Bij commerciële samenwerkingsovereenkomsten komt het vaak voor dat diegene die het recht verkrijgt om bijvoorbeeld een gemeenschappelijke commerciële naam of een gemeenschappelijk uithangbord te gebruiken, een zwakkere economische positie bekleedt en niet over dezelfde middelen beschikt als degene die het recht verleent. Dit leidt in hoofdte van een aantal mogelijke kandidaten ongetwijfeld tot een zekere terughoudendheid. Commerciële samenwerkingsovereenkomsten kunnen nochtans in het voordeel zijn van alle betrokken partijen.

Dit wetsontwerp strekt ertoe bij dergelijke handelsbetrekkingen het onderlinge evenwicht te herstellen.

Il ne faut pas freiner le développement de formules commerciales qui font leur preuve en Belgique, en Europe et au niveau mondial. En réglementant trop strictement et de manière trop rigide ce type de formules commerciales, la Belgique s'isolera au sein de l'Union européenne et découragerait les investisseurs étrangers et belges qui trouveraient moins de contraintes dans d'autres pays.

Les dispositions du Code civil relatives aux contrats ainsi que les règles européennes (notamment le règlement n° 2790/1999 de la Commission du 22 décembre 1999, concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées) suffisent largement à encadrer le type d'accord visé quant à leur exécution et à leur résolution.

Par contre, la phase précontractuelle, c'est-à-dire la phase qui précède la conclusion du contrat, n'est pas réglementée en tant que telle. Or, il est un fait que c'est à ce stade que certains déséquilibres entre parties peuvent apparaître.

Un texte législatif contenant une obligation d'information précontractuelle pour ce type d'accord est dès lors utile, tout en prévenant le risque d'adopter une législation trop rigide et trop détaillée qui porterait atteinte à la liberté d'entreprise.

La liberté contractuelle reste donc le principe: les contrats peuvent ainsi s'adapter le plus adéquatement aux activités commerciales qu'ils entendent viser. La liberté d'entreprendre est donc garantie mais est encadrée par des règles destinées à promouvoir l'équilibre entre les parties et l'éthique qui est le fondement de cette liberté.

Le présent projet de loi, qui vise tous les types d'accords de partenariats commerciaux, s'inscrit ainsi dans le mouvement amorcé par la France (la loi Doubin du 31 décembre 1989) et l'Espagne (la loi du 15 janvier 1996 et son décret d'application du 13 novembre 1998).

L'élément primordial dans la conclusion d'un contrat est l'accord de deux volontés. Afin de permettre une appréciation en connaissance de cause, il est important que les parties soient informées au préalable, donc avant la signature effective, aussi correctement et complètement que possible, quant aux droits et obligations qui découlent du contrat et quant au contexte économique dans lequel se situe l'accord.

De ontwikkeling van commerciële formules die hun nut hebben bewezen in België, in Europa en op wereldvlak mag niet worden afgeremd. Door deze vormen van commerciële formules te strikt en te strak te regelen, zou België zich isoleren binnen de Europese Unie en zou dit buiten- en binnenlandse investeerders die in andere landen met minder verplichtingen worden geconfronteerd, ontmoedigen.

De bepalingen van het Burgerlijk Wetboek met betrekking tot de overeenkomsten, evenals de Europese regels (meer bepaald de verordening nr. 2790/1999 van de Commissie van 22 december 1999 betreffende de toepassing van artikel 81, derde lid, van het Verdrag op groepen verticale overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen) zijn ruim voldoende om dergelijke akkoorden te begeleiden wat de uitvoering en ontbinding ervan betreft.

De precontractuele fase daarentegen – anders gesteld de fase die voorafgaat aan het sluiten van de overeenkomst – is niet als dusdanig geregeld. Nochtans is het een feit dat in dit stadium bepaalde vormen van ontoereikend evenwicht tussen de partijen kunnen opduiken.

Een wetgevende tekst die een verplichting tot precontractuele informatie bevat voor dergelijke vormen van overeenkomst is dus nuttig, terwijl tegelijkertijd het risico van een te strikte en te gedetailleerde wetgeving wordt vermeden die de vrijheid van ondernemen aantast.

De contractuele vrijheid blijft dus het principe: zodoende kunnen de overeenkomsten op de meest aangewezen manier worden aangepast aan de commerciële activiteiten die ze willen regelen. De vrijheid van ondernemen is dus gewaarborgd, maar gaat gepaard met begeleidende regels die zijn gericht op de bevordering van het evenwicht tussen de partijen en van de ethiek die de basis vormt van deze vrijheid.

Het voorliggende wetsontwerp beoogt alle vormen van commerciële samenwerkingsakkoorden. Het past in de evolutie die is ingezet in Frankrijk (de wet-Doubin van 31 december 1989) en in Spanje (de wet van 15 januari 1996 en het desbetreffende uitvoeringsdecreet van 13 november 1998).

Het cruciale element bij het afsluiten van een overeenkomst is de wilsovereenstemming. Om met kennis van zaken een oordeel te kunnen vormen, is het van belang dat de partijen op voorhand, dus vóór de daadwerkelijke ondertekening, zo juist en volledig mogelijk worden ingelicht over de rechten en plichten die voortvloeien uit de overeenkomst en over de economische context waarbinnen de voorgestelde overeenkomst wordt gesloten.

Le présent projet de loi a pour objectif de prévoir, qu'au stade précontractuel, tout initiateur d'une formule de partenariat commercial communique à ses candidats partenaires, d'une part, les informations nécessaires pour faire une évaluation juridique et économique exacte, et d'autre part, les clauses contractuelles prépondérantes.

Ces informations sont communiquées dans un document séparé dont la transmission est obligatoire. A défaut, la partie qui reçoit le droit pourra invoquer la nullité de l'accord de partenariat commercial dans les deux ans de sa conclusion.

Par ailleurs, si le document séparé ne contient pas certaines clauses contractuelles prépondérantes, la partie qui reçoit le droit pourra invoquer la nullité de ces clauses, également dans les deux ans de la conclusion de l'accord de partenariat commercial.

Le projet de loi impose aussi un délai de réflexion d'un mois entre la communication du projet d'accord, accompagné du document séparé, et la conclusion du contrat. Avant l'expiration de ce délai, aucun engagement ne peut être pris ni aucune somme payée.

Il se peut que de l'information sensible soit échangée entre les parties pendant la phase précontractuelle. Il est évident que celle-ci doit être protégée: une obligation de discrétion est dès lors imposée.

Enfin, partant du principe que celui qui obtient le droit se trouve dans une position économique plus faible, le projet de loi prévoit qu'en cas de doute sur le sens d'une clause ou d'une donnée, l'interprétation la plus favorable pour la personne qui obtient le droit prévaut.

II. — COMMENTAIRE DES PROPOSITIONS DE LOI DÉPOSÉES

La portée des propositions de loi jointes a déjà été précisée lors de la réunion du 30 mars 2004.

Mme Pieters (CD&V) fait observer que la franchise est une forme de distribution qui a le vent en poupe. Actuellement, on compte déjà plus de 150 franchiseurs et plus de 3 500 franchisés indépendants et la franchise fournit du travail à quelque 30 000 travailleurs. Sur le

Het voorliggende wetsontwerp heeft tot doel erin te voorzien dat in het precontractuele stadium elke initiatiefnemer van een formule van commerciële samenwerking aan zijn kandidaat-partners enerzijds alle noodzakelijke informatie meedeelt voor het verrichten van een correcte, juridische en bedrijfseconomische evaluatie, en anderzijds de doorslaggevende contractuele bepalingen.

Die informatie moet in een afzonderlijk, verplicht te bezorgen document worden verstrekt. Zoniet kan de partij die het recht verkrijgt, binnen twee jaar na het sluiten van de commerciële samenwerkingsovereenkomst, de nietigheid ervan inroepen.

Zo het afzonderlijke document geen melding maakt van bepaalde doorslaggevende bepalingen kan de partij die het recht verkrijgt bovendien – eveneens binnen twee jaar na het sluiten van de commerciële samenwerkingsovereenkomst – de nietigheid van die bepalingen inroepen.

Voorts legt het wetsontwerp een bedenktijd van één maand op tussen de kennisgeving van de ontwerpovereenkomst (zulks tegelijkertijd met het afzonderlijke document), en het ogenblik waarop de overeenkomst wordt gesloten. Voordat die termijn is verstreken, mag geen enkele verbintenis worden aangegaan, noch mag enig bedrag worden betaald.

Tijdens de precontractuele fase kan gevoelige informatie worden uitgewisseld tussen de betrokken partijen. Het is evident dat die moet worden beschermd, zodat een discretieplicht terzake is opgenomen.

Uitgaande van het beginsel dat wie het recht verkrijgt zich in een economisch zwakkere positie bevindt, is in het wetsontwerp bepaald dat in geval van twijfel over de betekenis van een beding of een gegeven, de voor de rechtverkrijger gunstigste interpretatie prevaleert.

II. — TOELICHTING BIJ DE INGEDIENDE WETSVORSTELLEN

De toegevoegde wetsvoorstellen werden reeds toegelicht tijdens de vergadering van 30 maart 2004.

Mevrouw Trees Pieters (CD&V) merkt op dat franchise een sterk opkomende distributievorm is die momenteel meer dan 150 franchisegevers en meer dan 3.500 zelfstandige franchisenemers telt en werk verschaft aan ongeveer 30.000 personeelsleden. De franchisesector

terrain, le secteur de la franchise est cependant confronté à des problèmes importants qui nécessitent une solution rapide. Un tiers des franchisés subissent une perte économique imputable à la conclusion de mauvais accords avec le franchiseur. Ainsi, de nombreuses plaintes portent sur les baux. Un certain nombre de franchisés de l'enseigne Quick ont dénoncé ces abus auprès de l'UNIZO et du Conseil supérieur des PME et ont attiré l'attention des médias sur cette problématique. Ces plaintes avaient, par le passé, incité plusieurs groupes parlementaires à déposer des propositions de loi pour remédier au problème.

La proposition de loi relative à l'accord de franchise (DOC 51 0747/001), déposée par l'intervenante, se fonde sur la loi du 13 avril 1995 relative au contrat d'agence commerciale, et sur la loi du 4 mai 1999 modifiant la loi du 13 avril 1995 relative au contrat d'agence commerciale, qui a étendu aux agents bancaires le champ d'application de la loi relative au contrat d'agence commerciale. L'agent bancaire travaille au nom et pour le compte de son commettant. Le franchisé, au contraire, achète en son nom propre et pour son propre compte, ce qui le place souvent dans une position défavorable par rapport au franchiseur.

La proposition de loi offre une protection minimale au franchisé indépendant à différents moments: lors de son information préalablement à la conclusion de l'accord, lors de la conclusion de l'accord, lors de son exécution et au terme de celui-ci. La proposition de loi présente des analogies avec le projet de loi sur le plan d'une applicabilité étendue et flexible, du principe de bonne foi réciproque, des règles en matière de préavis, des dommages et intérêts ainsi que de la clause de non-concurrence.

Outre la phase précontractuelle, la poursuite de l'exécution du contrat de franchise fait également l'objet de beaucoup d'attention dans la proposition de loi du CD&V. Les obligations de résultats figurant dans les contrats de franchise sont parfois trop rigoureuses: ainsi, si un chiffre d'affaires déterminé n'est pas atteint, cela entraîne parfois une augmentation du loyer. Le CD&V est partisan d'une obligation de résultat fixée sur la base d'une étude de marché menée par le franchisé. L'intervenante estime en outre qu'il est nécessaire d'élaborer une réglementation relative à l'obligation de non-concurrence, au droit de préemption, à l'exclusivité territoriale, à la cessibilité aux enfants, à la condition résolutoire et à l'indemnisation en cas de maladie ou d'invalidité du franchisé.

wordt op het terrein echter met belangrijke problemen geconfronteerd die om een snelle oplossing vragen. Een derde van de franchisenemers wordt met een economisch verlies geconfronteerd te wijten aan slechte afspraken met de franchisegever. Zo zijn er heel wat klachten over de huurcontracten. Een aantal Quickfranchisenemers hebben deze misbruiken aangekaart bij UNIZO en de Hoge Raad voor de KMO en bekend gemaakt in de media. Op basis van deze klachten werden er in het verleden door verschillende parlementaire fracties wetsvoorstellen neergelegd om dit probleem te verhelpen.

Het door de spreekster ingediende wetsvoorstel betreffende de franchiseovereenkomst (DOC 51 0747/001) is gebaseerd op de wet van 13 april 1995 betreffende de handelsagentuurovereenkomst en de wet van 4 mei 1999 tot wijziging van de wet van 13 april 1995 betreffende de handelsagentuurovereenkomst waardoor de wet betreffende de handelsagentuurovereenkomst ook van toepassing werd op de bankagenten. De bankagent werkt in naam en voor rekening van zijn opdrachtgever. De franchisenemer daarentegen koopt in eigen naam en voor eigen rekening waardoor de franchisenemer zich dikwijls in een benadeelde positie bevindt t.o.v. de franchisegever.

Het wetsvoorstel biedt een minimale bescherming aan de zelfstandige franchisenemer op verschillende momenten: bij de precontractuele informatie die aan de franchisenemer moet gegeven worden, bij het afsluiten van de overeenkomst, bij het uitvoeren van de overeenkomst en bij het beëindigen van de overeenkomst. Het wetsvoorstel vertoont parallellen met het wetsontwerp op het vlak van brede en flexibele toepasbaarheid, het wederkerig principe van goede trouw, de opzegregeling, de schadeloosstelling en het niet-concurrentiebeding.

Naast de precontractuele fase wordt in het CD&V-wetsvoorstel ook veel aandacht besteed aan de verdere uitvoering van de franchiseovereenkomst. De resultaatsverbintenissen die opgenomen zijn in de franchiseovereenkomsten zijn soms te streng: indien een bepaalde omzet niet behaald wordt, geeft dit soms aanleiding tot een stijging van de huurprijs. CD&V is voorstander van een resultaatsverbintenis op basis van een marktonderzoek dat uitgevoerd wordt door de franchisenemer. Daarnaast dient er volgens spreekster in de franchiseovereenkomsten ook een regeling uitgewerkt te worden rond het niet-concurrentiebeding, het voorkooprecht, de territoriale exclusiviteit, de overdraagbaarheid aan kinderen, de ontbindende voorwaarde en de schadeloosstelling bij ziekte of invaliditeit van de franchisenemer.

M. Dylan Casaer (sp.a-spirit) observe que la proposition de loi du CD&V et la proposition de loi portant réglementation de l'accord de franchise (DOC 51 0361/001) déposée par MM. Jan Peeters et Jean-Marc Delizée présentent un certain nombre de points communs. L'intervenant souligne que le candidat franchisé doit savoir au préalable ce qui l'attend et qu'il doit être conscient des conséquences de la signature d'un accord de franchise. Trop souvent, on constate dans ce domaine un déséquilibre entre le franchisé et le franchi-seur, qui est souvent une entreprise multinationale.

La proposition de loi n°361 met l'accent sur la nullité des clauses contraires à la loi, sur le droit de préemption, sur la résiliation de l'accord de franchise, les indemnités et l'instauration d'une Commission d'arbitrage qui rend un avis en cas de litige. L'intervenant estime que la nouvelle législation est nécessaire compte tenu de l'importance du secteur de la franchise d'un point de vue économique.

Mme Sophie Préciaux (PS) souligne qu'une proposition de loi réglementant la franchise en vue d'améliorer les pratiques commerciales dans ce secteur (DOC 51 0924/001) a également été déposée par elle-même et MM. Alain Mathot et Jean-Marc Delizée. Elle se réjouit que l'examen des propositions de loi et du projet de loi concernant le contrat de franchise puisse enfin débiter. Le contrat de franchise est très important pour l'économie belge et mérite par conséquent toute l'attention nécessaire.

M. Philippe Collard (MR) précise qu'en ce qui concerne le règlement de la phrase précontractuelle, le projet de loi à l'examen va plus loin que la proposition de loi qu'il avait déposée sur l'information précontractuelle concernant les contrats par lesquels une personne accorde à une autre le droit d'exercer une activité commerciale (DOC 51 0265/001).

La ministre répond que le projet de loi ne traite pas seulement du contrat de franchise, il s'applique également à d'autres accords de partenariat commercial sans exclusivité. Elle souligne que le projet de loi concerne les relations entre commerçants professionnels et non les relations entre commerçant et consommateur.

Le projet de loi s'appuie sur les négociations organisées avec les représentants du secteur de la franchise: FEDIS, BEF, UNIZO et la Fédération européenne de la franchise. La ministre ne considère donc pas opportun d'organiser d'autres auditions. Le règlement de la phase

De heer Dylan Casaer (sp.a-spirit) merkt op dat een aantal aandachtspunten van het CD&V-wetsvoorstel gedeeld worden in het wetsvoorstel tot regeling van de franchiseovereenkomst (DOC 51 0361/001) ingediend door de heren Jan Peeters en Jean-Marc Delizée. Spreker benadrukt dat de kandidaat-franchisenemer op voorhand moet weten waar hij aan begint en zich moet bewust moet zijn van de gevolgen van de ondertekening van een franchiseovereenkomst. Het gebeurt te vaak dat er op dit vlak een onevenwicht is tussen de franchisenemer en de franchisegever dat dikwijls een multinationale onderneming is.

De accenten van het wetsvoorstel nr. 361 liggen op de nietigheid van de clausules die strijdig zijn met de wet, het voorkeurecht, de ontbinding van de franchiseovereenkomst en de vergoedingen en de oprichting van een Arbitragecommissie die advies geeft in het geval van discussies. Volgens spreker is nieuwe wetgeving noodzakelijk aangezien de franchisesector een belangrijke economische sector is.

Mevrouw Sophie Préciaux (PS) wijst erop dat er ook een wetsvoorstel tot regeling van franchising, ter verbetering van de handelspraktijken in die sector (DOC 51 0924/001) werd ingediend door haarzelf en de heren Alain Mathot en Jean-Marc Delizée. Zij is verheugd dat de discussie over de wetsvoorstellen en het wetsontwerp over de franchiseovereenkomst eindelijk kan aangevat worden. De franchiseovereenkomst is van groot belang voor de Belgische economie en verdient daarom de nodige aandacht.

De heer Philippe Collard (MR) duidt erop dat het voorliggende wetsontwerp op het vlak van regeling van de precontractuele fase verder gaat dan het door hem ingediende wetsvoorstel betreffende de informatie-doorstroming, in de precontractuele fase, over contracten waarbij een persoon aan een andere persoon het recht verleent om een handelsactiviteit uit te oefenen (DOC 51 0265/001).

De minister antwoordt dat het wetsontwerp niet alleen handelt over de franchiseovereenkomst maar ook van toepassing is op andere commerciële samenwerkingsovereenkomsten zonder exclusiviteit. Zij benadrukt dat het in het wetsontwerp gaat om de relatie tussen professionele handelaars onderling en niet om de relatie tussen een handelaar en een consument.

Het wetsontwerp is gesteund op onderhandelingen met vertegenwoordigers van de franchisesector: FEDIS, BEF, UNIZO en de Europese federatie voor de franchise. De minister vindt het daarom niet nodig om nog eens hoorzittingen te organiseren. De regeling van de

précontractuelle s'aligne sur la réglementation européenne en la matière et la législation déjà existante en France et en Espagne.

Selon la ministre, la réglementation ne doit pas être trop rigide pour ne pas ralentir inutilement les accords de partenariat commerciaux. C'est pour cette raison que le projet de loi se limite à la phase précontractuelle. La ministre se déclare disposée à étendre la réglementation à la phase contractuelle si, au terme d'une évaluation, l'initiative s'avérait opportune. Elle précise que l'UNIZO a déjà marqué son accord sur cette méthode de travail.

À la demande de Mmes De Meyer, Pécriaux et Pieters et de MM. Collard et Hove, la commission décide de procéder à des auditions concernant le projet de loi avec tous les intervenants: UNIZO, UCM, FEDIS, BEF et MM. Sépulchre et Demolin.

III. — AUDITIONS

A. POINT DE VUE DE L'UNIZO SUR LE FRANCHISAGE ET LE PARTENARIAT COMMERCIAL

Contexte

L'entrepreneur belge est de plus en plus souvent confronté à l'économie d'échelle et à l'internationalisation sur un marché européen sans cesse plus large. Dans le contexte de cette évolution, les indépendants éprouvent de plus en plus de difficultés à se ménager une petite place sur le marché en tant qu'entrepreneur isolé. Les chances de survie des entrepreneurs dépendent dès lors de plus en plus de l'une ou l'autre forme de partenariat commercial.

Selon les estimations, notre pays compte actuellement environ deux cents formules de partenariat commercial et quelque 5.500 entrepreneurs indépendants y affiliés. Par ailleurs, certaines banques subordonnent l'octroi de conditions de crédit intéressantes à une exploitation sous forme de franchise ou d'un partenariat commercial.

Constatation

Cadre juridique actuel

- En Belgique, il n'existe pas de réglementation spécifique concernant la franchise. En la matière, il con-

precontractuele fase sluit aan bij de Europese regeling terzake en de reeds bestaande wetgeving in Frankrijk en Spanje.

De regeling mag volgens de minister niet te rigide zijn om de commerciële samenwerkingsovereenkomsten niet teveel af te remmen. Daarom blijft het wetsontwerp beperkt tot de precontractuele fase. De minister verklaart zich bereid om een verdere regeling van de contractuele fase uit te werken indien dit na een evaluatie nodig zou blijken. UNIZO heeft zich met deze werkwijze reeds akkoord verklaart volgens de minister.

Op vraag van de dames De Meyer, Pécriaux, Pieters en de heren Collard en Hove besluit de commissie over te gaan tot het organiseren van hoorzittingen over het wetsontwerp met als sprekers: UNIZO, UCM, FEDIS, BEF en de heren Sépulchre en Demolin.

III. — HOORZITTINGEN

A. UNIZO-VISIE M.B.T. FRANCHISING & COMMERCIËLE SAMENWERKING

Situering

De Belgische ondernemer wordt steeds vaker geconfronteerd met schaalvergroting en internationalisering in een steeds groter wordende Europese markt. In deze evolutie wordt het voor zelfstandigen steeds moeilijker om als ongeassocieerde ondernemer een plaatsje op de markt te veroveren. De overlevingskansen van ondernemers zijn daarom ook steeds meer afhankelijk van één of andere vorm van commerciële samenwerking.

Er zijn momenteel in ons land volgens raming een tweehonderdtal commerciële samenwerkingsformules en zo'n 5.500 daarbij aangesloten zelfstandige ondernemers. Daarnaast stellen banken bepaalde interessante leningsvoorwaarden steeds vaker afhankelijk van een exploitatie in de vorm van franchising of commerciële samenwerking.

Vaststelling

Huidig juridisch kader

- In België bestaat er geen specifieke regelgeving betreffende franchising. Daarom is men aangewezen

vient de se reporter au droit général des contrats. La pratique apprend cependant qu'il n'est pas toujours question d'une vraie liberté contractuelle. Le droit des contrats est souvent insuffisant face à des contrats de franchise et de partenariat commercial établis de manière unilatérale.

- Il n'y a pas davantage de cadre réglementaire spécifique au niveau européen. Outre le règlement (général) de l'Union européenne du 22 décembre 1999 concernant les accords verticaux, il existe uniquement un code de déontologie européen. Ce code fixe le contenu minimum d'un contrat de franchise, mais n'a aucune force obligatoire et est souvent foulé aux pieds.

- Plusieurs pays ont déjà reconnu la nécessité d'élaborer un cadre légal spécifique: entre autres, les États-Unis, le berceau de la franchise («*full disclosure act*»), la France (la loi Doubin, qui prévoit, entre autres, un délai de réflexion à respecter entre l'information relative à la formule de franchise et la conclusion du contrat), l'Espagne, etc.

Les préoccupations actuelles

La pratique¹ montre que cette coopération commerciale pose un certain nombre de problèmes:

- Les principaux problèmes et contestations sont provoqués par une information incomplète, imprécise et incorrecte communiquée par le franchiseur au franchisé en vue de conclure le contrat de franchise. Trop souvent, une formule est proposée sous des dehors avenants, alors qu'elle n'est en fait économiquement pas réaliste. Les franchiseurs malhonnêtes se protègent contre de telles pratiques en se déchargeant contractuellement de leur responsabilité. À cause de ce manque d'informations, beaucoup de franchisés voient de gros investissements partir en fumée.

- Cette situation est souvent encore renforcée du fait que les franchiseurs, dont la situation économique est plus solide, voire dominante, tirent parti de leur position pour instaurer des relations juridiquement déséquilibrées à leur avantage. En ce sens, les contrats de franchise sont souvent de simples contrats d'adhésion qui sont à prendre ou à laisser pour les franchisés, sans la moindre forme de négociations préalables.

¹ L'UNIZO offre même un service spécifique de franchisage sous la forme d'un «*Quick Scan*», qui permet au franchisé de vérifier la valeur et les garanties juridiques des contrats de franchisage. Voir un exemple de *Quick Scan* en annexe.

op het algemeen contractenrecht. De praktijk leert echter dat er van echte contractsvrijheid niet altijd sprake is. Het contractenrecht schiet vaak tekort ten aanzien van de vaak eenzijdig opgestelde toetredingscontracten van franchising en commerciële samenwerking.

- Ook op Europees vlak is er geen specifiek regelgevend kader. Naast de algemene EU-Verordening van 22 december 1999 betreffende verticale concentraties bestaat er enkel een Europese deontologische code. Deze code legt de minimuminhoud van een franchisecontract vast, maar heeft geen enkele afdwingbare kracht en wordt vaak met de voeten getreden.

- Een aantal landen erkende reeds de nood aan een specifiek wettelijk kader: o.a. de VS, de bakermat van franchising («*full disclosure act*»), Frankrijk (de wet Doubin die o.a. een bedenktijd voorziet die moet voorbijgaan tussen het informatie betreffende de franchisingformule en het sluiten van het contract), Spanje,...

Huidige bekommernissen

De praktijk¹ leert dat deze commerciële samenwerking met een aantal problemen kampt:

- De voornaamste problemen en betwistingen doen zich voor ten gevolge van onvolledige, onduidelijke en niet-correcte informatie die de franchisegever voor het afsluiten van het franchisingcontract aan de franchiseemer meedeelde. Al te vaak wordt een formule ook veel rooskleuriger voorgesteld, terwijl ze in wezen economisch niet realistisch blijkt te zijn. Malafide franchisegevers schermen zich hiertegen af door hun aansprakelijkheid contractueel weg te bedingen. Door deze gebrekkige informatie zien veel franchiseemers zware investeringen compleet verloren gaan.

- Deze situatie wordt bovendien vaak nog versterkt doordat economische sterkere (en soms dominante) franchisegevers hun positie weten te verzilveren in juridisch onevenwichtige relaties in hun voordeel. In die zin zijn franchisingcontracten vaak loutere toetredingscontracten die voor de franchiseemers te nemen of te laten zijn zonder enige vorm van voorafgaande onderhandelingen.

¹ UNIZO heeft zelf een specifieke dienstverlening franchising onder de vorm van een zogenaamde *Quick Scan*. Aan de hand daarvan worden franchisingcontracten op hun juridische waarde en garanties naar de franchiseemers toe getoetst. Zie een voorbeeld *Quick Scan* in bijlage.

- De la même façon que l'information préalable présente des lacunes, les contrats, eux aussi, sont souvent rédigés de façon incomplète et imprécise.

- En outre, beaucoup de contrats de franchise et de contrats de coopération commerciale contiennent des clauses dont la portée juridique n'est pas, au départ, suffisamment perçue par le franchisé. Le manque d'informations et de connaissances à ce propos met souvent en péril les investissements financiers du franchisé.

Le point de vue de l'UNIZO concernant des formules de franchise équilibrées

Vision générale

L'UNIZO est favorable aux formes de partenariat commercial telles que la franchise, la « filiale volontaire », etc. qui peuvent offrir aux entrepreneurs indépendants une meilleure marge d'achat, une enseigne et une image connues ainsi qu'un soutien professionnel.

L'UNIZO est donc depuis longtemps demandeuse d'une amélioration du cadre juridique de la franchise et du partenariat commercial. Elle se réjouit de l'inscription de cet objectif dans l'accord de gouvernement fédéral et de sa réalisation dans le projet de loi à l'examen relatif à l'information précontractuelle dans le cadre d'accords de partenariat commercial.

Un meilleur équilibre dans l'utilisation pratique de formules de partenariat commercial peut en outre, selon l'UNIZO, faciliter la conclusion de ces partenariats commerciaux et donner une impulsion positive à certains secteurs commerciaux, parmi lesquels le commerce de détail, mis à rude épreuve par les économies d'échelle et l'internationalisation.

La meilleure manière de garantir des droits juridiquement contraignants est de prévoir un cadre législatif. Une législation maximale risque néanmoins de créer un cadre dirigiste trop rigide et de dissuader tant les franchiseurs que les franchisés, le seuil d'accès étant trop élevé. Un cadre juridique ne peut donc, selon l'UNIZO, nullement s'apparenter à des formalités supplémentaires. Pour préserver leur attractivité, les formules de partenariat doivent toujours conserver une souplesse suffisante.

L'UNIZO ajoute par ailleurs que le cadre législatif des partenariats commerciaux doit cependant offrir une protection minimale à l'égard du franchisé ou de l'indépen-

- Overeenkomstig de gebrekkige voorafgaande informatie zijn ook de contracten zelf vaak onvolledig en onduidelijk opgesteld.

- Daarnaast bevatten heel wat franchisingcontracten en contracten van commerciële samenwerking een aantal clausules waarvan de franchisenemer zich bij de aanvang onvoldoende bewust is van juridische draagwijdte. Door een gebrekkige informatie en kennis hierover dreigen de financiële investeringen van de franchisenemer hierdoor vaak verloren te gaan.

UNIZO-standpunt voor evenwichtige franchising-formules

Algemene visie

UNIZO is voorstander van commerciële samenwerkingsvormen zoals « franchise », « vrijwillig filiaalbedrijf », ... omdat ze de zelfstandige ondernemers een betere aankoopmarge, bekend enseigne & imago en professionele ondersteuning kunnen bieden.

UNIZO is dan ook al lang vragende partij voor een beter juridisch kader rond franchising en commerciële samenwerking en is verheugd dat dit in het federaal regeerakkoord werd ingeschreven en uitgewerkt in het voorliggende wetsontwerp betreffende de precontractuele informatie bij commerciële samenwerkingsovereenkomsten.

Een beter evenwicht in het praktisch gebruik van commerciële samenwerkingsformules kan volgens UNIZO bovendien drempelverlagend werken om deze commerciële samenwerking aan te gaan. Dit kan een positieve impuls geven aan bepaalde handelssectoren waaronder de kleinhandel die onder sterke druk leeft van schaalvergroting en internationalisering.

Juridisch afdwingbare rechten worden het best waarborgd in een wetgevend kader. Een maximale wetgeving houdt echter het gevaar in van een te strak dirigistisch kader dat een afschrikkende effect zou veroorzaken zowel ten aanzien van franchisegevers als ten aanzien van franchisenemers waardoor de instapdrempel te hoog zou liggen. Een wettelijk kader mag voor UNIZO dan ook geenszins gelijk staan met bijkomende rompslomp. Om haar attractiviteit te bewaren moeten samenwerkingsformules steeds voldoende soepelheid kunnen behouden.

Anderzijds dient een wetgevend kader voor commerciële samenwerking volgens UNIZO evenwel een minimale bescherming te bieden ten aanzien de

dant dans le cadre d'un accord de partenariat commercial.

Projet de loi relatif à l'information précontractuelle dans le cadre d'accords de partenariat commercial

• Selon l'UNIZO le projet de loi à caractère contraignant est un premier pas, mais un pas nécessaire, dans la bonne direction. L'UNIZO plaide par conséquent en faveur de l'adoption du projet de loi.

• *Art. 2*

L'UNIZO se félicite que le projet de loi définisse largement la notion d'accords de partenariat commercial. Ce type de définition permet en effet d'éviter que la législation relative aux accords de partenariat commercial soit contournée trop facilement.

• *Art. 3 – 4*

L'UNIZO estime que le devoir d'information est fondamental dans le cadre d'accords de partenariat commercial. Le franchisé doit pouvoir investir en connaissance de cause. Ceci implique nécessairement une présentation fiable et globale de la situation par le franchiseur. Ce dernier aura ainsi également la garantie que, le devoir légal d'information ayant été respecté, le franchisé ne pourra plus rien lui reprocher. Cela devra également permettre de dégager une marge suffisante pour de véritables négociations de telle sorte qu'aucun contrat d'adhésion pur et simple ne soit imposé. L'UNIZO se réjouit que le projet de loi prévoit à la fois un devoir d'information formel et un devoir d'information portant sur le contenu.

• *Art. 3: Obligation d'information formelle*

L'UNIZO estime qu'un délai de réflexion d'un mois au moins entre la transmission des informations et la signature du contrat devrait permettre à l'entrepreneur indépendant de procéder à une analyse approfondie du concept (protection préventive). D'après l'UNIZO, les candidats franchisés sont trop souvent mis sous pression pour signer très rapidement leur contrat, sans parfaite connaissance de cause.

L'UNIZO souligne à cet égard qu'elle a développé un service spécifique, l'«UNIZO Quick Scan Franchising», qui propose une analyse juridique des principales clau-

franchisenemer of zelfstandige in een commerciële samenwerkingsovereenkomst.

Wetsontwerp betreffende de precontractuele informatie bij commerciële samenwerkingsovereenkomsten

• Volgens UNIZO is het wetsontwerp met een dwingend karakter een eerste maar noodzakelijke stap in de goede richting. UNIZO pleit dan ook voor de goedkeuring van het wetsontwerp.

• *Art. 2*

Volgens UNIZO is het positief dat het wetsontwerp een brede omschrijving geeft van het begrip commerciële samenwerkingsovereenkomsten. Met een dergelijke ruime begripsbepaling wordt vermeden dat de wetgeving rond commerciële samenwerkingsovereenkomsten al te gemakkelijk zou omzeild worden.

• *Art. 3 – 4*

Volgens UNIZO is de informatieplicht in het kader van commerciële samenwerkingsovereenkomsten het uitgangspunt. De franchisenemer moet zijn investering kunnen doen met kennis van zaken. Dit kan enkel met een betrouwbare en omvattende voorstelling van zaken door de franchisegever. Dit biedt tegelijk de garantie voor die laatste dat als de wettelijke informatieplicht voldaan is, de franchisenemer hem niets meer te kwade kan duiden. Dit zal ook moeten toelaten dat er voldoende ruimte is voor echte onderhandelingen en er dus geen loutere toetredingscontracten opgedrongen worden. UNIZO is tevreden dat het wetsontwerp voorziet zowel in een formele informatieplicht als een inhoudelijke informatieplicht:

• *Art. 3: Formele informatieplicht*

Een bedenktijd van minstens 1 maand tussen het moment dat informatie wordt verschaft en het ondertekenen van het contract moet volgens UNIZO de zelfstandige ondernemer toelaten om het concept grondig te analyseren (preventieve bescherming). Nu worden kandidaat-franchisenemers volgens UNIZO al te vaak onder druk gezet om heel snel – zonder grondige kennis van zaken – hun contract te tekenen.

UNIZO wijst in dat verband op de specifieke dienstverlening die ze hier rond ontwikkeld heeft, m.n. de «UNIZO Quick Scan Franchising»: een juridische

ses du contrat à l'intention des candidats franchisés/ indépendants désireux de se lancer dans une formule de partenariat commercial.

• *Art. 4: Obligation d'information substantielle*

L'UNIZO se réjouit de constater qu'un devoir d'information explicite est prévu en ce qui concerne les clauses contractuelles importantes, relatives notamment:

- aux obligations de résultat
- à l'obligation de non-concurrence devant être respectée à l'issue du contrat
- aux droits de préemption assortis de la détermination préalable de la valeur du commerce

L'UNIZO se réjouit que le projet de loi instaure une obligation d'information explicite en ce qui concerne les éléments de nature à permettre une évaluation correcte des accords de partenariat commercial (information relative aux expériences antérieures en matière de franchise, attentes, ...).

• Art. 7

Les candidats à la franchise se trouvent souvent dans une position de faiblesse pendant les négociations du contrat. L'UNIZO se réjouit dès lors que le projet de loi reconnaisse pour la première fois la position plus faible du candidat à la franchise pendant les négociations du contrat. Lorsqu'une clause est interprétée différemment dans le contrat et dans le document d'information, le projet de loi donne la priorité à l'interprétation qui avantage le franchisé.

• Selon l'UNIZO, le projet de loi constitue une première étape. L'UNIZO précise toutefois que certaines clauses du contrat restreignent souvent trop les principes du libre marché. C'est pourquoi, dans une deuxième étape, la mise en pratique devra nous enseigner si l'information d'obligation y remédie. Si tel n'est pas le cas, l'UNIZO estime qu'une modification rapide de la loi s'imposera, qui tiendra légalement pour non écrites les trois clauses contractuelles suivantes:

– Les obligations de résultats assorties de clauses de résiliation:

Une collaboration sur le plan commercial est essentiellement une coopération entre différents entrepreneurs. La réussite d'une formule dépend des deux parties et une simple résiliation unilatérale et immédiate, liée à la non-réalisation d'un chiffre d'affaires, sans tenir compte de facteurs externes, est contraire à ce prin-

screening van de voornaamste clausules van het contract voor kandidaat-franchisenemers / zelfstandigen die in een formule van commerciële samenwerking willen stappen.

• *Art. 4: Inhoudelijke informatieplicht*

UNIZO is tevreden dat er een uitdrukkelijke informatieplicht is naar belangrijke contractuele bepalingen, o.m.:

- resultaatsverbintenissen
- concurrentieverbod na afloop contract
- voorkooprechten gekoppeld aan voorafgaande waardebeoordeling handelsfonds

UNIZO is tevreden met de uitdrukkelijke informatieplicht m.b.t. gegevens voor de correcte beoordeling van de commerciële samenwerkingsovereenkomsten met o.m. informatie over franchisingervaringen in het verleden, de beoogde verwachtingen,...

• Art. 7

Kandidaat-aangeslotenen staan vaak in een te zwakke positie tijdens de contractonderhandelingen. UNIZO is dan ook tevreden dat het wetsontwerp nu voor het eerst de zwakkere positie van de kandidaat-aangeslotene tijdens de contractonderhandelingen erkent. Als er sprake is van een uiteenlopende interpretatie van een clause, in het contract of het informatiedocument, geeft het ontwerp voorrang aan de interpretatie in het voordeel van de aangeslotene.

• Volgens UNIZO is het wetsontwerp een eerste stap. UNIZO wijst er wel op dat bepaalde contractuele clausules vaak een te sterke inperking op de principes van de vrije markt vormen. In een tweede stap zal de toepassing in praktijk daarom moeten leren of de informatieplicht hieraan tegemoet komt. Indien dit niet het geval is, zal zich volgens UNIZO een snelle wetswijziging opdringen die deze drie contractuele clausules wettelijk voor ongeschreven houden:

– Resultaatsverbintenissen gekoppeld aan ontbindingsclausules:

Commerciële samenwerking is in essentie een samenwerkingsverband tussen verschillende ondernemers. Een geslaagde formule hangt af van beide partijen, een loutere eenzijdige en onmiddellijke ontbinding gekoppeld aan niet behaalde omzetten, zonder dat rekening gehouden wordt met externe factoren doet hier-

cipe. Idéalement, de telles clauses sont considérées par la loi comme non écrites ou liées à des facteurs déterminés, comme, par exemple, des travaux publics, des travaux de rénovation, une force majeure, ...

– La clause de non-concurrence après l'expiration du contrat de partenariat commercial:

Cette interdiction empêche l'entrepreneur indépendant de mettre à profit l'expérience de commerçant qu'il a acquise et est un frein à la liberté de l'entrepreneur. Ceci contraste avec la situation de ses propres travailleurs salariés, à qui ne s'applique pas cette restriction. La protection du savoir-faire est déjà garantie par le devoir de confidentialité prévu dans le projet. De telles clauses entravent le fonctionnement du marché selon les règles de la libre concurrence dès lors qu'elles empêchent l'entrepreneur de poursuivre ses activités. Il est dès lors préférable de limiter légalement les clauses de non-concurrence à la période couverte par le contrat de partenariat commercial.

– Le droit de préemption lié à la détermination préalable de la valeur du commerce:

Pour l'UNIZO, le droit de préemption n'est envisageable que si le libre marché (concurrentiel) peut pleinement continuer à fonctionner. Si un franchisé souhaite vendre son commerce, pour lequel il a lui-même réalisé les investissements et pris les risques nécessaires, il doit, selon l'UNIZO, pouvoir obtenir le prix le plus élevé possible que lui offre le marché. Le franchiseur devra, s'il souhaite reprendre le fonds, payer le prix qu'un tiers est disposé à donner. Les prix fixés au préalable entravent le libre marché et doivent dès lors, selon l'UNIZO, de préférence être légalement réputés non écrits.

• L'UNIZO souhaite également que l'on ajoute dans le projet de loi une procédure de médiation simple et peu coûteuse. Ainsi, franchiseur et franchisé peuvent, en cas de conflit, s'adresser à une «commission d'arbitrage du partenariat commercial».

– L'UNIZO est disposée à y collaborer pleinement et renvoie à cet égard à son propre «Label de partenariat commercial» («*Keurmerk Commerciële Samenwerking*»). L'UNIZO accorde ce label aux contrats de partenariat commercial et de franchise qui sont jugés équilibrés. Le label UNIZO n'offre sans doute pas la parfaite garantie d'un partenariat couronné de succès, mais bien la garantie d'une analyse juridique indépen-

aan afbreuk. Idealiter worden dergelijke clausules wettelijk voor ongeschreven gehouden of gekoppeld aan vastgelegde factoren zoals bvb. openbare werken, verbouwwerken, overmacht,...

– Concurrentieverbod na afloop van het contract van commerciële samenwerking:

De zelfstandige ondernemer kan daardoor de ervaring die hij als winkelier heeft opgebouwd niet verder zetten. Dit vormt een rem op de vrijheid van de ondernemer. Dit staat in contrast met zijn eigen werknemers voor wie die beperking niet geldt. De bescherming van knowhow ligt reeds vervat in de wettelijke geheimhoudingsplicht die het ontwerp voorziet. Dergelijke clausules belemmeren de vrije concurrentiële markt aangezien ze de ondernemer weerhouden zijn activiteiten verder te zetten. Non-concurrentiebedingen worden daarom bij voorkeur wettelijk ingeperkt tot de periode dat het contract van commerciële samenwerking zelf loopt.

– Voorkooprechten gekoppeld aan vastgelegde waardebeoordeling handelsfonds:

Voor UNIZO kunnen voorkooprechten enkel als de vrije (concurrentiële) markt ten volle kan blijven spelen. Als een franchisenemer zijn zaak wenst te verkopen waarvoor hij zelf de nodige investeringen gedaan heeft en risico's genomen heeft, dan moet hij volgens UNIZO de hoogste mogelijke prijs kunnen krijgen die de markt hem biedt. De franchisegever zal, indien hij het handelsfonds wenst over te nemen, de prijs moeten betalen die een derde ervoor wil geven. Vooraf bepaalde prijzen beperken de vrije markt en moeten worden daarom volgens UNIZO bij voorkeur wettelijk voor ongeschreven gehouden worden.

• UNIZO wil het wetsontwerp ook aangevuld zien met een soepele en goedkope bemiddelingsprocedure. Zo kunnen ontwikkelaar en aangeslotene bij conflict terecht bij een «arbitragecommissie commerciële samenwerking».

– UNIZO wil hieraan haar volle medewerking verlenen en verwijst in dat verband naar het eigen ontwikkeld «*Keurmerk Commerciële Samenwerking*». Het label wordt door UNIZO toegekend aan evenwichtig bevonden contracten voor commerciële samenwerking en franchising. Het UNIZO keurmerk geeft weliswaar geen waterdichte garanties tot een succesvolle samenwerking. Het keurmerk geeft wel de garantie van een

dante des contrats par le Département Franchise & Partenariat commercial de l'UNIZO ('UNIZO Département Franchising & Commerciale Samenwerking'). En outre, les candidats à la franchise peuvent, avant de signer les contrats, demander un rapport sur la question auprès d'UNIZO.

B. EXPOSÉ DE MAÎTRE PIERRE DEMOLIN

Les considérations qui suivent sont inspirées par la pratique de l'auteur de la présente note de la négociation de contrats de franchise et de la résolution de litiges dans le cadre de l'exécution de contrats de franchise. Cette pratique est réalisée depuis de nombreuses années tant au profit de franchiseurs qu'au profit de franchisés.

1. LES TYPES D'ACCORDS DE PARTENARIAT

La difficulté d'appréhender tous les aspects des accords de partenariat résulte de ce que ces accords se réalisent dans le cadre de multiples domaines de la vie économique: distribution de produits de bricolage, réseau de restaurants, magasins de grande distribution, vente de vêtements, distribution de produits de luxe du type foie gras ou chocolat, station de lavage de voitures ou de camions, vente d'appareils électroménagers, réparation rapide et entretien de véhicules toutes marques, restauration rapide, réparation de chaussures, centre santé ou de bronzage, services de soins de beauté, distribution de revues et journaux, agences immobilières, distribution de fleurs, services de développement de photos, etc.

Il existe par ailleurs des réseaux de franchise où la rémunération des services fournis par le franchiseur ne résulte pas de redevances ou royalties ou de paiements particuliers mais où le franchiseur est rémunéré sur une marge prise lors de la vente des produits aux franchisés ou par un système de commissions sur référencement. Il existe aussi des réseaux de franchise où le franchisé n'est pas propriétaire du stock dont il assure la distribution. Et il y a souvent de grosses différences entre une franchise de services et une franchise de vente de produits.

Comment appréhender, en un seul type de contrat, des activités aussi diverses?

onafhankelijke juridische doorlichting van de contracten door het «UNIZO Departement Franchising & Commerciale Samenwerking». Bovendien kunnen de kandidaat-aangeslotenen, alvorens de contracten te tekenen, een rapport terzake opvragen bij UNIZO.

B. UITEENZETTING VAN MEESTER PIERRE DEMOLIN

De onderstaande beschouwingen zijn ingegeven door de ervaring die de auteur van deze nota heeft met het onderhandelen over franchiseovereenkomsten en de geschillenbeslechting in het kader van de tenuitvoerlegging van dergelijke contracten. Die ervaring heeft hij sinds verschillende jaren opgebouwd, ten behoeve van zowel de franchisegevers als de franchisenemers.

1. DE SOORTEN VAN PARTNERSCHAPS- OVEREENKOMSTEN

De moeilijkheid om alle aspecten van de partnershipsovereenkomsten te begrijpen, vloeit voort uit het feit dat die overeenkomsten tot stand komen in het kader van tal van sectoren van het economisch leven: distributie van doe-het-zelf-producten, restaurantketens, grootwinkelbedrijven, kledingverkoop, distributie van luxeproducten zoals foie gras of chocolade, wasstraten voor auto's of vrachtwagens, verkoop van elektrische huishoudapparatuur, snelle herstelling en onderhoud van voertuigen van alle merken, *fastfood*, schoenmakerij, gezondheids- of zonnecentra, diensten van schoonheidsverzorging, distributie van tijdschriften en kranten, makelaarskantoren, bloemenverkoop, diensten voor het ontwikkelen van foto's enzovoort.

Bovendien bestaan er franchisenetwerken waarin de bezoldiging van de door de franchisegever verstrekte diensten niet voortvloeit uit retributies, royalties of bijzondere betalingen, maar waarbij de franchisegever wordt bezoldigd op een marge die wordt afgenomen bij de verkoop van de producten aan de franchisenemer of via een systeem van courtages op de nieuwe producten. Ook bestaan er franchisenetwerken waarin de franchisenemer geen eigenaar is van de voorraad waarvan hij de distributie verzorgt. Vaak zijn er aanzienlijke verschillen tussen een dienstenfranchise en een franchise van verkoop van producten.

Hoe kan één enkel contracttype zo uiteenlopende activiteiten omvatten?

Vouloir imposer un seul type de contrat à toutes ces activités est à mon avis une ambition démesurée. Ce qui conviendra aux services d'un coiffeur ne conviendra pas à la grande distribution ou aux services de réparation de véhicules automobiles.

Dans certains réseaux de franchise, une clause de non-concurrence applicable après la fin du contrat est essentielle pour maintenir l'intégrité du réseau (exemples: un réseau de réparation de véhicules: si le franchisé quitte ce réseau et s'installe à proximité pour un réseau concurrent, il risque de reprendre toute la clientèle attachée au réseau qu'il quitte et va ainsi déstabiliser l'ensemble de ce réseau; par contre, un cordonnier qui quitte le point de vente situé dans une galerie commerciale pour s'installer à proximité, sous une autre enseigne, ne déstabilisera en principe pas le réseau qu'il quitte).

De même, pour certains réseaux de franchise, la localisation du point de distribution de produits ou de services est essentielle (exemple: distribution de vêtements); pour d'autres, cette localisation n'a aucune importance (exemple: franchise d'entretien et de réparation de matériel sur des chantiers de construction).

Dès lors, interdire un droit de préemption ou une clause de non-concurrence est sans incidence pour certains réseaux de franchise mais pourrait entraîner la perte de l'identité d'autres réseaux de franchise et être ainsi la source de la destruction pure et simple de tels réseaux.

C'est précisément la multiplicité des situations dans lesquelles les contrats de franchise s'exécutent qui a poussé la France à ne pas réglementer le contrat de franchise proprement dit. Du reste, la pratique démontre que l'essentiel des problèmes qui sont survenus dans le cadre de l'exécution de contrats de franchise ne résulte pas de l'exécution elle-même de ces contrats ou de l'application de clauses de non-concurrence ou de droit de préemption mais résulte essentiellement d'une mauvaise présentation du réseau de franchise aux candidats franchisés et de pourparlers préliminaires à la signature de contrats de franchise qui ont été menés soit de manière précipitée, soit de manière non réfléchie.

C'est la raison pour laquelle c'est l'information précontractuelle qui a retenu l'attention du législateur français dans le cadre de la loi Doubin dont il est fait mention à plusieurs reprises dans les textes de propositions que j'ai pu lire.

Voor al die activiteiten één enkel contracttype willen opleggen, is volgens mij een bovenmaatse ambitie. Wat geschikt is voor de diensten van een kapper zal dat niet zijn voor de groothandel of voor de diensten voor het herstellen van voertuigen.

In sommige franchisenetwerken is een beding van niet-mededinging dat van toepassing is na de beëindiging van de overeenkomst essentieel om de integriteit van het netwerk te vrijwaren (voorbeelden: een netwerk voor het herstellen van voertuigen: als de franchiser het netwerk verlaat en in de buurt voor een concurrerend netwerk aan de slag gaat, dreigt hij de hele cliëntèle van het eerste netwerk over te nemen en aldus dat hele netwerk te destabiliseren; een schoenmaker die daarentegen het in een winkelcentrum gelegen verkooppunt verlaat en zich in de buurt vestigt onder een ander uithangbord zal in principe het netwerk dat hij heeft verlaten niet destabiliseren).

Voor sommige franchisenetwerken is de ligging van het distributiepunt van producten of diensten essentieel (bijvoorbeeld de kledingverkoop); voor andere heeft die ligging geen enkel belang (bijvoorbeeld een franchise voor herstelling en onderhoud van materieel op bouwplaatsen).

Bijgevolg heeft het verbod van een recht van voorkoop of van een niet-concurrentiebeding geen gevolgen voor sommige franchisenetwerken maar zou zulks voor andere franchisenetwerken kunnen leiden tot identiteitsverlies en zodoende tot de vernietiging zonder meer van dergelijke netwerken.

Precies de veelheid van situaties waarin de franchiseovereenkomsten worden uitgevoerd, heeft Frankrijk ertoe aangezet de eigenlijke franchiseovereenkomst niet te reglementeren. Uit de praktijk blijkt overigens dat de voornaamste problemen die zijn opgedoken in het kader van de uitvoering van franchiseovereenkomsten niet voortvloeien uit de uitvoering van die contracten zelf noch uit de toepassing van niet-concurrentiebedingen of bedingen van recht van voorkoop, maar voornamelijk uit een slechte voorstelling van het franchisenetwerk aan de kandidaat-franchisenemers en uit aan de ondertekening van de franchiseovereenkomsten voorafgaande onderhandelingen die ofwel inderhaast ofwel onbedacht werden gevoerd.

Om die reden heeft de Franse wetgever aandacht besteed aan de precontractuele informatie in het kader van de wet-Doubin, waarnaar meermaals wordt verwezen in de teksten van de wetsvoorstellen die ik heb kunnen lezen.

En France, les praticiens du contrat de franchise ont émis de vives craintes au moment où la loi Doubin a été votée. Par après, l'expérience a démontré que cette loi a eu des effets bénéfiques et a permis d'éliminer du marché de la franchise de nombreux prestataires indelicats qui profitaient de l'inexpérience de candidats franchisés pour leur promettre mille et une choses qu'ils savaient, d'avance, ne pouvoir réaliser. L'existence de cette loi a finalement été saluée tant par les franchiseurs que par les franchisés. Elle a permis un assainissement du secteur de la franchise tout en maintenant la diversité et aussi la vivacité du secteur économique de plus en plus important qu'est la franchise.

2. PEUT-ON DISTINGUER LE CONTRAT DE FRANCHISE D'AUTRES CONTRATS DE DISTRIBUTION EN RESEAUX COMMERCIAUX ET REGLEMENTER CES CONTRATS DE MANIERE DISTINCTE?

Traditionnellement, on définit le contrat de franchise par la conjonction de 3 éléments: le transfert d'un savoir-faire, une enseigne commune et une assistance continue du franchiseur aux franchisés.

Il y a cependant de nombreux contrats qui ne présentent pas toutes ces caractéristiques, il ne s'agit donc pas de contrats de franchise proprement dits mais de contrats s'y apparentant sur l'un ou l'autre points.

Ces diverses formes de collaboration peuvent se regrouper en catégories:

- La formule la moins contraignante est l'octroi d'une licence qui permet à un réseau de commerçants indépendants d'utiliser une enseigne sous certaines conditions; une licence est plus un contrat de location qu'un contrat de partenariat;

- Le contrat de concession de vente, dont la résiliation est réglementée en droit belge, diffère de la franchise sur certains éléments: il n'y a pas nécessairement une communication de savoir-faire, il n'y a pas nécessairement d'assistance de la part du concédant, il n'y a pas nécessairement d'enseigne commune ni de paiement de redevance;

- Le contrat de gérance libre: le propriétaire d'un fonds de commerce loue celui-ci à un gérant qui travaille au nom et pour compte de ce propriétaire; il n'y a pas né-

In Frankrijk hebben degenen die ervaring hebben met de franchiseovereenkomst uiting gegeven aan hun grote vrees toen de wet-»Doubin» werd goedgekeurd. Naderhand is gebleken dat die wet gunstige uitwerkingen heeft gehad en dat ze de mogelijkheid heeft geboden uit de franchisemarkt tal van oneerlijke dienstverstrekkers te weren die misbruik maakten van de onervarenheid van de kandidaat-franchisenemers om hen duizend en één zaken te beloven waarvan ze op voorhand wisten dat ze die niet konden verwezenlijken. Uiteindelijk waren zowel de franchisegevers als de franchisenemers tevreden over die wet. Ze heeft het mogelijk gemaakt de franchisesector te saneren en tegelijkertijd de diversiteit en de levendigheid van die almaar belangrijker wordende sector te handhaven.

2. KAN DE FRANCHISEOVEREENKOMST WORDEN ONDERSCHIEDEN VAN ANDERE OVEREENKOMSTEN VOOR DISTRIBUTIE VIA HANDELSNETWERKEN EN KAN MEN DIE OVEREENKOMSTEN AFZONDERLIJK REGLEMENTEREN?

Traditioneel wordt de franchiseovereenkomst gedefinieerd als de samenloop van 3 elementen: de overdracht van een knowhow, een gemeenschappelijk uithangbord en een voortdurende bijstand van de franchisegever aan de franchisenemers.

Er zijn echter tal van overeenkomsten welke niet al die kenmerken vertonen. Het betreft dan ook geen echte franchiseovereenkomsten maar overeenkomsten die er op een of ander punt op lijken.

Die diverse vormen van samenwerking kunnen in categorieën worden samengebracht:

- De minst dwingende formule is de verlening van een vergunning die een netwerk van zelfstandige handelaars toestaat onder bepaalde voorwaarden een uithangbord te gebruiken; een vergunning is meer een huurcontract dan een partnerschapsovereenkomst;

- De overeenkomst van verkoopconcessie, waarvan de opzegging gereguleerd is in het Belgisch recht, verschilt op sommige punten van de franchise: er is niet noodzakelijk een overdracht van knowhow, er is niet noodzakelijk bijstand vanwege de concessiegever, er is niet noodzakelijk een gemeenschappelijk uithangbord, noch betaling van een retributie;

- De overeenkomst van vrije zaakvoering: de eigenaar van een handelszaak verhuurt die aan een zaakvoerder die in naam en voor rekening van die eigenaar

cessairement de transfert de savoir-faire ni d'assistance;

- Le contrat de commission ou d'affiliation: le commettant dépose un stock auprès de ses différents affiliés qui travaillent sous une enseigne commune; ceux-ci vendent le stock pour compte du commettant mais en leur propre nom. Le commissionnaire est donc dans une grande dépendance économique vis-à-vis du commettant. Certains contrats de commission affiliation prévoient la communication d'un savoir-faire: un tel contrat devient alors un contrat de franchise; s'il n'y a pas de communication de savoir-faire, il n'y a pas de contrat de franchise. Ce contrat présente l'avantage pour le commissionnaire de ne pas devoir financer le stock;

- Le contrat d'agence: ce contrat est réglementé par le droit belge (comme dans l'ensemble des pays européens puisque la réglementation résulte d'une directive européenne); mais on n'y retrouve pas nécessairement la transmission d'un savoir-faire et d'une assistance comme dans le contrat de franchise;

- La coopérative: une centrale d'achats est organisée par différents commerçants indépendants qui s'imposent un règlement d'ordre intérieur pour régler les relations entre-eux. On retrouve parfois de telles coopératives dans le cadre de relations de franchise.

Toutes ces formes de commerces associés sont des variantes qu'il est très difficile d'appréhender dans le cadre d'une seule et même loi. On toucherait en effet à certaines dispositions du Code civil (notamment le contrat de commission ou le contrat de bail); on devrait veiller de manière très stricte à ne pas confondre le contrat la franchise et le contrat d'agence qui fait l'objet d'une réglementation; on devrait veiller à ce que soit prise en compte la réglementation sur la résiliation des contrats de concession. Le travail à réaliser pour régler un contrat de franchise se heurterait donc à de multiples obstacles qu'il faudrait définir et surpasser avant d'aboutir à un texte cohérent. N'oublions pas non plus que dans le cadre d'un même réseau, plusieurs formules de contrat sont parfois utilisées: exploitation en propre, franchise, location gérance, contrat de commission affiliation, etc

Les propositions de loi que j'ai lues sur la réglementation des accords de franchise ne surmontent pas ces obstacles qu'elles semblent parfois même ignorer. Si l'on s'oriente vers une réglementation du contrat de fran-

werkt; er is niet noodzakelijk overdracht van knowhow noch bijstand;

- De commissieovereenkomst: de committent geeft aan zijn verschillende commissionairs die onder een gemeenschappelijk uithangbord werken een voorraad in depot; die commissionairs verkopen de voorraad voor rekening van de committent maar in eigen naam. De commissionairs zijn dus economisch sterk afhankelijk van de committent. Sommige commissieovereenkomsten voorzien in de overdracht van een knowhow: een dergelijke overeenkomst wordt dan een franchiseovereenkomst; als er geen overdracht van knowhow is, is er geen franchiseovereenkomst. Voor de commissionair houdt die overeenkomst het voordeel in dat hij de voorraad niet moet financieren;

- De handelsagentuurovereenkomst: die overeenkomst is gereguleerd door het Belgisch recht (zoals in alle Europese landen aangezien de reglementering voortvloeit uit een Europese richtlijn); er is niet noodzakelijk een overdracht van knowhow of bijstand zoals in de franchiseovereenkomst;

- De coöperatieve vereniging: verschillende handelaars organiseren een aankoopcentrale; ze leggen zichzelf een huishoudelijk reglement op om hun onderlinge betrekkingen te reglementeren. Soms vindt men dergelijke coöperatieve verenigingen in het kader van franchisebetrekkingen.

Al die vormen van geassocieerde handelszaken zijn varianten die zeer moeilijk in het kader van eenzelfde wet te vatten zijn. Een en ander zou immers betrekking hebben op bepaalde bepalingen van het Burgerlijk Wetboek (onder meer de commissieovereenkomst of de huurovereenkomst); men zou er zeer goed moet op toezien de franchiseovereenkomst niet te verwarren met de handelsagentuurovereenkomst, die gereguleerd is; men zou er moeten voor zorgen dat rekening wordt gehouden met de reglementering inzake de beëindiging van de concessieovereenkomsten. Het uitwerken van een reglementering vooreen franchiseovereenkomst zou dus op een hele reeks van obstakels stuiten die zouden moeten worden omschreven en uit de weg geruimd alvorens men tot een samenhangende tekst kan komen. We mogen ook niet vergeten dat in het kader van eenzelfde netwerk soms verschillende contractformules worden gehanteerd: eigen exploitatie, franchise, zaakwaarneming, commissieovereenkomst enzovoort.

De wetsvoorstellen inzake de reglementering van de franchiseovereenkomsten die ik heb gelezen, ruimen die hinderpalen niet uit de weg en zien ze soms zelfs over het hoofd. Wil men een reglementering uitwerken voor

chise, il faudra donc mettre en place un travail important de coordination des différents contrats qui s'apparentent aux contrats de franchise sur certains points tout en ne rentrant pas exactement dans sa définition. Si ce travail n'est pas fait, les prestataires économiques auront vite fait de détourner la législation de son but: il suffira d'enlever un élément caractéristique du contrat de franchise au contrat qui lie le franchiseur à son franchisé pour échapper à l'application de la loi sur le contrat de franchise.

Si l'on se limite à réglementer la phase précontractuelle, qui pourrait même s'appliquer à l'ensemble des contrats dont il est question ci-dessus, on éviterait de devoir rencontrer et surmonter cet obstacle.

Je rappelle que l'importance des engagements que prend un franchisé vis-à-vis de son franchiseur est le même que celui que prend un concessionnaire vis-à-vis de son concédant, un agent vis-à-vis de son commettant, etc. Rien n'interdit donc d'imaginer que les précautions qui seront imposées aux parties qui négocient de tels contrats soient applicables non seulement au contrat de franchise mais à l'ensemble des formules de collaboration ou de distribution de produits et de services conclues entre des entreprises juridiquement indépendantes.

3. RESEAUX COMMERCIAUX: DEUX OU TROIS PARTENAIRES?

Une réflexion s'est développée en France sur la question suivante: dans le cadre d'un réseau de franchise, ne se trouve-t-on pas en présence de trois types de personnes plutôt que de deux types.

Dans un réseau de franchise, il y a le franchiseur qui est première personne. Il y a ensuite les franchisés qui sont un autre type de personnes, tous indépendants mais liés au franchiseur. Il y a enfin un troisième type de personnes: le réseau lui-même.

Certains auteurs juridiques pensent que le réseau lui-même pourrait se voir accorder une personnalité morale. Il est vrai que les intérêts du franchiseur et des franchisés ne sont pas toujours identiques bien que leurs intérêts soient malgré tout communs. Ce qui fédéralise le franchiseur et les franchisés, c'est précisément le réseau.

de franchiseovereenkomst, dan zal dus flink wat werk aan de winkel zijn om samenhang te brengen in de verschillende overeenkomsten die op bepaalde punten sterk op de franchise overeenkomsten lijken zonder echter onder de definitie van die overeenkomsten te vallen. Als dat werk niet wordt gedaan, zullen de economische actoren de wetgeving zeer snel afwenden van haar doel: het zal volstaan uit de overeenkomst die de franchisegever en de franchisenemer bindt een karakteristiek gegeven van de franchiseovereenkomst weg te laten om aan de toepassing van de wet op de franchiseovereenkomsten te ontsnappen.

Als men zich ertoe beperkt de precontractuele fase, die zelfs voor alle bovenstaande overeenkomsten zou kunnen gelden, te reglementeren, zal men voorkomen dat men met dat obstakel te kampen krijgt en dat men het moet wegwerken.

Ik herinner eraan dat het engagement van een franchisenemer ten aanzien van zijn franchisegever even belangrijk is als dat van een concessionaris tegenover zijn concessiegever, van een agent ten aanzien van zijn committent enzovoort. Niets belet dus de voorzorgen die zullen worden opgelegd aan de partijen die dergelijke contracten sluiten, niet alleen op de franchiseovereenkomsten van toepassing te maken maar tevens op alle vormen van samenwerking of van distributie van producten en diensten die worden overeengekomen tussen juridisch onafhankelijke ondernemingen.

3. HANDELSNETWERKEN: TWEE OF DRIE PARTNERS?

In Frankrijk is over de volgende vraag een reflectie gevoerd: heeft men in het kader van een franchise-netwerk niet te maken met drie soorten van personen in plaats van met twee?

In een franchisenetwerk is de franchisegever de eerste persoon. Daarnaast zijn er de franchisenemers die een ander soort van persoon zijn; ze zijn allemaal onafhankelijk maar gebonden aan de franchisegever. Er is ten slotte een derde soort van persoon: het netwerk zelf.

Volgens sommige juristen zou het netwerk de rechts-persoonlijkheid kunnen krijgen. De belangen van de franchisegever zijn namelijk niet altijd dezelfde als die van de franchisenemers, hoewel ze ondanks alles gemeenschappelijk zijn. Het is precies het netwerk dat ervoor zorgt dat de franchisegever en de franchisenemers een verbond vormen.

Si le franchiseur négocie ou exécute mal mes contrats de franchise, ce n'est pas seulement le franchisé concerné qui est victime de ces erreurs mais c'est l'ensemble du réseau, c'est-à-dire tous les franchisés et le franchiseur. Même chose si un franchisé ne respecte pas ses obligations. Le réseau a souvent une dynamique propre qu'il importe de prendre en compte et de respecter.

C'est ainsi que j'ai lu dans une proposition de loi que l'on suggérait de ne pas communiquer au franchiseur l'identité du candidat cessionnaire d'un point de vente franchisé lorsque le franchiseur est également intéressé par la reprise de ce point de vente. Peut-on imaginer un seul instant qu'un franchiseur se retrouve devant un franchisé qu'il ne connaît pas, dont il n'a pas pu apprécier les capacités de gérer un point de vente franchisé, dont il ne connaît pas les capacités financières pour assumer ses obligations? C'est comme si un patron engageait un travailleur sans connaître ses capacités: pourrait-il faire tourner son entreprise de cette façon? Interdire à un franchiseur d'apprécier les capacités d'un candidat franchisé d'exercer son activité, c'est mettre à mal l'ensemble du réseau et finalement tout le monde en sera la victime: aussi bien les franchisés que le franchiseur.

De même, interdire une clause de non-concurrence après la fin de ce contrat ou en limiter les effets de telle sorte qu'un franchiseur pourrait voir installer, du jour au lendemain, un réseau concurrent dans le point de vente de son franchisé, c'est mettre à mal l'ensemble du réseau et c'est porter préjudice non seulement à ce franchiseur mais également à chacun des franchisés.

Il faut donc, dans le cadre de la mise au point des obligations contractuelles à respecter par les parties à un contrat de franchise, veiller à un équilibre: le franchiseur n'est pas le mauvais qui impose ses points de vue au franchisé; franchiseur et franchisé ont des intérêts communs que l'on retrouve dans la gestion d'un réseau. Ce réseau sera mis à mal et donc chaque franchisé en sera la victime, si le franchiseur ne maîtrise le choix des franchisés et si un concurrent peut s'installer dans le réseau du franchisé sans rencontrer le moindre obstacle juridique. Accepter ce type de clause c'est provoquer des lézardes dans un réseau de franchise qui, tôt ou tard, va s'écrouler au grand dam de chacun des franchisés.

Als de franchisegever over de franchisecontracten slecht onderhandelt of ze slecht uitvoert, is niet alleen de betrokken franchisenemer maar het hele netwerk het slachtoffer van die fouten, dat wil zeggen alle franchisenemers én de franchisegever. Hetzelfde geldt als een franchisenemer zijn verplichtingen niet nakomt. Het netwerk heeft vaak een eigen dynamiek waarmee rekening moet worden gehouden en die in acht moet worden genomen.

Zo heb ik in een wetsvoorstel de suggestie gelezen dat de franchisegever de identiteit van de kandidaat-cessionaris van een gefranchiseerd verkooppunt niet mee te delen als de franchisegever ook belangstelling heeft om het verkooppunt over te nemen. Kan men zich even voorstellen dat een franchisegever te maken krijgt met een franchisenemer die hij niet kent, wiens capaciteiten om een gefranchiseerd verkooppunt te beheren hij niet heeft kunnen beoordelen, en wiens financiële capaciteiten om zijn verplichtingen na te komen hij al evenmin kent? Dat is alsof een werkgever een werknemer in dienst zou nemen zonder bekend te zijn met diens capaciteiten: kan hij op die manier zijn bedrijf doen draaien? Een franchisegever verbieden de capaciteiten te beoordelen die een kandidaat-franchisenemer heeft om zijn activiteit uit te oefenen, komt erop neer het hele netwerk in gevaar te brengen en ten slotte zal iedereen daarvan het slachtoffer zijn, zowel de franchisenemers als de franchisegever.

Zo ook brengt het verbieden van een beding van niet-mededinging na beëindiging van die overeenkomst of het beperken van de uitwerkingen ervan, zodat een franchisegever te maken krijgt met de situatie waarbij zich in het verkooppunt van zijn franchisenemer van de ene op de andere dag een concurrerend netwerk vestigt, het hele netwerk in gevaar en schaadt zulks niet alleen de franchisegever maar ook elk van de franchisenemers.

Bij het bepalen van de contractuele verplichtingen die de partijen bij een franchiseovereenkomst in acht moeten nemen, moet dus worden gezorgd voor evenwicht: de franchisegever is niet de slechterik die zijn standpunten opdringt aan de franchisenemer; franchisegever en franchisenemer hebben gemeenschappelijke belangen die men terugvindt in het beheer van een netwerk. Als de franchisegever de keuze van de franchisenemer niet in handen heeft en als een concurrent zich in het netwerk van de franchisenemer kan installeren zonder dat hij daarbij met het geringste juridisch obstakel te maken krijgt, zal dat netwerk in moeilijkheden komen en zal iedere franchisenemer daarvan het slachtoffer zijn. Dat soort van bedingen aanvaarden, doet barsten ontstaan in een franchisenetwerk dat vroeg of laat zal instorten, tot schade van alle franchisenemers.

Ce n'est pas ce que les franchisés demandent. Chaque franchisé a intérêt à ce que le franchiseur soit extrêmement rigoureux dans la gestion du réseau car c'est son propre intérêt qui est mis en jeu chaque fois que le franchiseur ne peut maîtriser l'évolution de ce réseau.

4. REGLEMENTATION DE LA PHASE PRECONTRACTUELLE DANS LE CADRE D'UN ACCORD DE PARTENARIAT COMMERCIAL

Si l'on s'oriente avec sagesse, comme le projet de loi du 22 mars 2005 semble le faire, vers la réglementation de la phase précontractuelle d'un contrat de partenariat commercial, il faut se poser la question des obligations à imposer aux parties dans le cadre de cette phase précontractuelle.

Il convient tout d'abord de relever un point important: cette information doit être donnée non seulement par le franchiseur mais également par le candidat franchisé. En effet, la pratique montre que certains franchiseurs sont victimes d'informations données parfois de manière volontairement inexacte par un candidat franchisé. Par exemple, il est important pour un franchiseur de savoir si le candidat franchisé a déjà fait l'objet de condamnations correctionnelles ou a déjà été impliqué dans une faillite, ou se trouve dans un état d'insolvabilité manifeste qui l'empêcherait d'assumer ses obligations de franchisé. Le franchiseur doit respecter la vie privée des candidats franchisés et ne peut effectuer lui-même des investigations personnelles sur ces différentes questions mais il est en droit d'obtenir une information complète de la part du candidat franchisé pour apprécier la possibilité de ce candidat de respecter ses obligations et pour évaluer les risques de travailler avec ce partenaire commercial.

Les obligations d'information doivent donc être imposées à chacune des parties et non pas à l'une d'elles seulement. Par ailleurs, dès le moment où le franchiseur doit donner des informations sensibles au franchisé, qui pourrait être capté par des concurrents, il faudrait assortir la communication de telles informations d'une obligation de confidentialité qui soit efficace: il ne suffit pas de prendre l'engagement de la respecter, il faut donner au franchiseur les moyens de faire respecter cette confidentialité lorsqu'il diffuse des informations sensibles; la seule manière d'imposer le respect d'une telle obligation de loyauté c'est de permettre au franchiseur de conditionner la transmission de ces informa-

Dat is niet wat die laatsten vragen. Elke franchise-nemer heeft er belang bij dat de franchisegever uiterst nauwgezet is in het beheer van het netwerk want het is zijn eigen belang dat op het spel staat telkens als de franchisegever de evolutie van dat netwerk niet onder controle kan houden.

4. DE PRECONTRACTUELE FASE IN HET RAAM VAN EEN COMMERCIELE SAMENWERKINGSOVEREENKOMST: DRAAGWIJDTE VAN DE REGELING

Als het de bedoeling is de kwestie van de precontractuele fase bij commerciële samenwerkingsovereenkomsten doordacht aan te pakken - en het wetsontwerp van 22 maart 2005 schijnt dat te doen -, dan moet worden nagegaan welke verplichtingen die precontractuele fase voor de beide partijen zou moeten inhouden.

Allereerst behoort te worden gewezen op een belangrijk punt: niet alleen de franchisegever, maar ook de kandidaat-franchisenemer moet informatie verstrekken. De praktijk toont namelijk aan dat franchisegevers soms nadeel ondervinden door het feit dat de franchisenemer bewust foute informatie verstrekt. Zo is het voor de franchisegever van belang te weten dat de kandidaat-franchisenemer nog geen correctionele veroordelingen heeft opgelopen, dat hij nog niet bij een faillissement betrokken is geweest, of dat hij niet in een staat van kennelijke insolvabiliteit verkeert waardoor hij zijn verplichtingen als franchisenemer niet kan nakomen. De franchisegever moet de persoonlijke levenssfeer van de franchisenemer eerbiedigen en mag persoonlijk geen onderzoek voeren naar al die aspecten, maar hij heeft het recht volledige informatie te krijgen van de kandidaat-franchisenemer om aldus te kunnen oordelen of die kandidaat bij machte is zijn verplichtingen na te komen en of het al dan niet een risico inhoudt hem als commerciële partner te nemen.

De verplichtingen op het stuk van de informatieverstrekking moeten dus voor de beide partijen gelden, en niet voor slechts één ervan. Overigens: zodra de franchisegever de franchisenemer gevoelige informatie moet geven die door concurrenten zou kunnen worden misbruikt, moet de mededeling van die informatie gepaard gaan met een doeltreffende geheimhoudingsplicht. Het volstaat namelijk niet dat de franchisenemer die geheimhouding belooft; de franchisegever moet daarentegen zelf de middelen krijgen om ze af te dwingen wanneer hij gevoelige informatie vrijgeeft. De enige manier om de naleving van een dergelijke loyaleitsverplichting af te dwingen bestaat erin de franchisegever

tions avec l'obligation pour le candidat franchisé de devoir supporter une indemnité dissuasive pour le cas où cette information ne serait pas respectée.

Par ailleurs, le nombre d'informations à donner au candidat franchisé est important et le risque d'erreur purement involontaire n'est pas toujours exclu. Il faut en effet savoir que le candidat franchisé est un commerçant indépendant qui doit prendre une part du risque de l'entreprise qu'il va gérer; il est donc impossible de prévoir, au centime près, la rentabilité d'un point de vente franchisé qui dépend de multiples facteurs, notamment de la compétence du candidat franchisé. Il arrive que dans d'excellents réseaux de franchise, certains points de vente soient déficients, soit pour des circonstances totalement indépendantes de la volonté des parties (par exemple des travaux importants sont exécutés dans la rue où est installé le point de vente franchisé), soit parce que le franchisé lui-même n'est pas à même de mener à bien l'activité qu'il a entreprise (manque de compétences; manque d'ardeur au travail, etc). Il faut donc éviter que l'imposition d'un document précontractuel et son formalisme (résultant notamment de son contenu imposé et du délai de réflexion prévu par la loi) ne permettent au franchisé d'échapper aux obligations d'un contrat de franchise alors que le franchiseur n'y est pour rien. Exemple: le franchiseur démontre qu'il a communiqué le document d'informations mais il ne peut démontrer la date exacte de cette communication ou encore, il apparaît que cette communication a eu lieu 19 jours avant la signature du contrat plutôt que 20 jours.

En France, un débat important a eu lieu sur cette question et a abouti à la Cour de cassation. Il a été décidé que l'absence de communication de tout ou partie des renseignements imposés par la loi Doubin ne peut entraîner la nullité du contrat de franchise que si le consentement du franchisé a été vicié ou à tout le moins a pu être vicié par cette faute. C'est donc la théorie du vice de consentement, telle qu'elle est prévue par le Code civil, qui a été retenue par la Cour de cassation française dans le cadre de l'application de la loi Doubin. Pour éviter des errements de jurisprudence, il serait bon que la loi belge prenne en compte cet enseignement et décide dès à présent que le non-respect de ces dispositions n'entraînera la nullité de l'accord de partenariat que si ce non-respect a vicié le consentement du franchisé.

de la possibilité de bieden de overdracht van die informatie te koppelen aan een ontradende schadevergoeding, die de franchiseemer verplicht is te betalen indien hij de geheimhouding niet in acht neemt.

Overigens krijgt de kandidaat-franchiseemer heel wat informatie toegespeeld en is het niet uitgesloten dat hij geheel onopzettelijk zijn mond voorbijpraat. We mogen immers niet uit het oog verliezen dat de kandidaat-franchiseemer een zelfstandige handelaar is die zelf een deel van het risico moet dragen van wat hij van plan is te ondernemen. Het is dan ook onmogelijk om tot op de laatste eurocent de rendabiliteit van een franchiseverkooppunt te ramen, want daarin spelen tal van factoren mee, zoals de bekwaamheid van de kandidaat-franchiseemer. Zelfs in uitstekende franchiseketens komt het voor dat een of ander verkooppunt verliesgevend is, hetzij door omstandigheden waaraan de partijen in het geheel niets kunnen doen (bijvoorbeeld omvangrijke werken in de straat waar het franchiseverkooppunt gevestigd is), hetzij doordat de franchiseemer er zelf niet in slaagt zijn verkooppunt naar behoren te beheren (gebrek aan bekwaamheid, aan werklust,...). Daarom is het zaak te voorkomen dat een verplicht precontractueel document en de daarmee gepaard gaande vormvereisten (die met name voortvloeien uit de verplichte inhoud van dat document en uit de in het wetsontwerp opgenomen «bedenktermijn») de franchiseemer de mogelijkheid zou bieden zich aan de in de franchiseovereenkomst opgenomen verplichtingen te onttrekken, terwijl de franchisegever terzake helemaal geen schuld treft. Bijvoorbeeld: een franchisegever toont aan dat hij het informatiedocument heeft verstuurd maar kan de exacte datum van die versturing niet aantonen, of het blijkt dat het document 19 in plaats van 20 dagen vóór de ondertekening van de overeenkomst werd verstuurd.

In Frankrijk heeft over dit vraagstuk een fiks debat gewoed, dat uiteindelijk voor het Franse Hof van Cassatie werd beslecht. Het Hof oordeelde dat wanneer de bij de zogenaamde wet-»Doubin« opgelegde informatie niet of slechts gedeeltelijk werd verstrekt, de franchiseovereenkomst maar nietig is als, ingevolge die fout, een gebrek kleeft of op zijn minst had kunnen kleven aan de instemming van de franchiseemer. Wat de toepassing van de wet-»Doubin« betreft, heeft het Franse Hof van Cassatie dus de in *Code Civil* opgenomen theorie van het wilsgebrek gevolgd. Ter voorkoming van gerechtelijke dwaling ware het aangewezen, mocht de Belgische wet met die rechtspraak rekening houden en nu al stipuleren dat de niet-naleving van die bepalingen slechts tot de nietigheid van de commerciële samenwerkingsovereenkomst kan leiden, als de instemming van de franchiseemer daardoor waardeeloos wordt.

C. POSITION DE LA FEDIS

Fedis, la fédération belge des entreprises de distribution, est l'organisation professionnelle du secteur de la distribution. Elle représente toutes les entreprises qui exercent une activité de distribution sur le marché belge, quels que soient leur dimension, leur assortiment, leur branche commerciale ou leur méthode de distribution.

Au cours de ces dernières années, les systèmes de franchise ont fait une percée remarquable. Ils permettent aux candidats-entrepreneurs d'acquérir très vite un savoir-faire qu'ils n'auraient obtenu autrement qu'après de longues années. Les franchisés prennent moins de risques que les entrepreneurs indépendants qui ne bénéficient pas de l'assistance du franchiseur.

Pourtant, cette forme de collaboration commerciale est toujours vue d'un mauvais oeil en Belgique. Trois des quatre initiatives parlementaires visant une réglementation intégrale en matière de franchising à l'exclusion de toutes les autres formules de collaboration économique, en sont la preuve. Le projet de loi relatif à l'information précontractuelle fait exception à cette constatation. Une raison pour Fedis de lui apporter son soutien.

Le concept de franchising peut recouvrir des réalités très variées. Il est appliqué dans divers secteurs de l'économie tels que la production, la distribution et les services. Il existe par ailleurs une grande hétérogénéité, même au sein d'une même catégorie de contrats de franchise. Chaque contrat a des caractéristiques spécifiques qui peuvent avoir trait à la nature des produits fabriqués ou distribués, des services rendus ou aux royalties.

Une législation stricte, telle que proposée trois des quatre propositions de loi jointes, ne pourra jamais tenir compte de cette diversité et pourrait faire obstacle au bon développement de la formule de franchise.

Régler l'information précontractuelle suffit

Fedis soutient le projet de loi. Celui-ci offre une bonne protection au candidat-partenaire sans pour autant mettre un frein au bon développement des formules de partenariat commercial.

C. STANDPUNT VAN FEDIS

Fedis, de Belgische federatie van de distributie-ondernemingen, is de beroepsorganisatie van de distributiesector. Ze vertegenwoordigt alle ondernemingen die op de Belgische markt distributieactiviteiten ontplooiën, ongeacht de omvang van die activiteit, het assortiment, de commerciële tak of de distributiemethode.

De jongste jaren hebben de franchiseregelingen een heuse doorbraak beleefd. Ze bieden kandidaat-ondernemers de mogelijkheid zeer snel knowhow te verwerven die ze anders pas na jaren zouden hebben opgebouwd. De franchisenemers lopen minder risico's dan de zelfstandige ondernemers, die niet kunnen rekenen op de bijstand van de franchisegever.

Nochtans staat die vorm van commerciële samenwerking in België nog steeds in een ongunstig daglicht. Een en ander mag blijken uit drie van de vier terzake genomen parlementaire initiatieven die een algemene regeling inzake franchise behelzen, met uitsluiting van alle andere formules van economische samenwerking. De enige uitzondering daarop vormt het wetsontwerp betreffende de precontractuele informatie bij commerciële samenwerkingsovereenkomsten. Om die reden krijgt dat ontwerp de steun van Fedis.

De franchisevlag kan zeer uiteenlopende ladingen dekken. Als concept wordt franchise toegepast in diverse sectoren van de economie, zoals de productie, de distributie en de diensten. Overigens is het hele plaatje nogal heterogeen, zelfs binnen de categorie van de franchiseovereenkomsten. Elke overeenkomst heeft haar eigen specifieke kenmerken die te maken kunnen hebben met de aard van de gefabriceerde *c.q.* gedistribueerde producten, de geleverde diensten of de royalties.

Een strikte wetgeving, zoals naar voren geschoven in de drie toegevoegde wetsvoorstellen, kan nooit met die diversiteit rekening houden en zou de verdere uitbouw van de franchiseformule kunnen belemmeren.

Het volstaat de verstrekking van precontractuele informatie te regelen

Fedis steunt het ter bespreking voorliggende wetsontwerp, omdat het de kandidaat-partner een degelijke bescherming biedt zonder een rem te zetten op de ontwikkeling van de formules voor commerciële samenwerking.

Le projet de loi se limite à un encadrement légal de l'information qui doit être donnée au candidat-partenaire avant la conclusion du contrat. Ce projet contraste avec trois des propositions de loi jointes. Celles-ci visent toutes à élaborer une réglementation intégrale. Selon Fedis, les moyens légaux existants (droit des contrats, bail commercial, droit de concession, codes déontologiques, ...) suffisent amplement pour rencontrer d'éventuels problèmes contractuels. Une loi «franchise» est dès lors superflue.

De surcroît, certaines de ces propositions en excluent parfois d'autres accords de partenariat commercial, alors que ceux-ci se distinguent parfois à peine du contrat de franchise. Fedis a dès lors toujours affirmé qu'une réglementation légale de l'information précontractuelle suffisait, tout en plaidant pour que l'obligation d'information ne se limite pas aux seuls contrats de franchise.

Information pour une collaboration en toute franchise

Fedis est convaincue que le franchising et tous les autres partenariats commerciaux doivent reposer sur une vaste information préalable. Celle-ci doit veiller à ce que les parties puissent faire un choix de manière réfléchi, avant de se lancer dans une telle aventure. C'est dès lors une bonne chose de se donner au préalable le plus de renseignements possibles sur la formule, mais aussi sur les parties.

Sur la base de l'article 3 du texte du projet en discussion, la personne qui veut octroyer un droit d'exploitation à une autre personne dans le cadre d'une formule de partenariat commercial, devra auparavant, outre le projet de l'accord de partenariat, fournir au candidat-partenaire un document particulier sur lequel doivent apparaître certaines données. Ces données doivent aider les candidats-partenaires à bien évaluer le partenariat tant sur le plan juridique qu'économico-commercial, avant de se lier contractuellement et financièrement.

Délai de réflexion

Le projet de loi stipule qu'il doit se passer au minimum un mois entre l'obtention de l'information préalable obligatoire et la conclusion du contrat de partenariat. Ce délai de réflexion est convenable mais en même temps raisonnable puisqu'il tient compte du fait que les accords de partenariat commercial sont souvent précé-

Het wetsontwerp blijft beperkt tot een wettelijk raamwerk voor de informatie die de kandidaat-partner moet krijgen vóór de overeenkomst wordt gesloten. Als dusdanig staat het wetsontwerp in schril contrast met drie van de toegevoegde wetsvoorstellen, waarin telkens wordt geopteerd voor een algemene regeling. Volgens Fedis volstaan de thans bestaande wettelijke instrumenten (contractenrecht, handelshuur, concessierecht, deontologische codes,...) ruimschoots om eventuele problemen met de overeenkomsten op te lossen. Een echte «franchisewet» is dan ook overbodig.

Bovendien houden voormelde wetsvoorstellen soms een verbod in op andere commerciële samenwerkingsovereenkomsten, hoewel die amper van een franchiseovereenkomst verschillen. Daarom heeft Fedis altijd al aangevoerd dat het volstond enkel de precontractuele informatie bij wet te regelen. Tevens pleit de beroepsorganisatie ervoor dat de informatieplicht niet beperkt zou blijven tot alleen maar de franchiseovereenkomsten.

Informeren om in alle eerlijkheid samen te werken

Fedis is ervan overtuigd dat franchise en alle andere vormen van commerciële samenwerking moeten berusten op ampele informatieverstrekking vooraf. Aldus wordt bewerkstelligd dat de keuze van de partijen om zich aan een dergelijk avontuur te wagen, weloverwogen is. Daarom is het een goede zaak dat vooraf zo veel mogelijk informatie wordt uitgewisseld, niet alleen over de formule, maar ook over de partijen zelf.

Op grond van artikel 3 van het ter bespreking voorliggende wetsontwerp zou al wie iemand anders een exploitatierecht wenst te verlenen in het kader van een formule van commercieel partnerschap, worden verplicht de kandidaat-partner vooraf en bovenop het ontwerp van samenwerkingsovereenkomst een specifiek document te verschaffen waarop een aantal gegevens moeten worden vermeld. Die gegevens moeten de kandidaat-partner helpen het partnerschap zowel juridisch als economisch en commercieel aan een degelijke evaluatie te onderwerpen, vooraleer hij zich contractueel en financieel ergens toe verbindt.

Bedenktijd

Volgens het wetsontwerp moet er op zijn minst één maand verlopen tussen het tijdstip waarop de verplichte voorafgaande informatie werd verkregen, en het tijdstip waarop de samenwerkingsovereenkomst wordt gesloten. De termijn voor die bedenktijd is aanvaardbaar en tegelijk redelijk, aangezien hij rekening houdt met het

dés de «préaccords». Ceux-ci peuvent déjà contenir des obligations très poussées et sont parfois nécessaires à la préparation d'un partenariat réussi.

Certains franchiseurs, par exemple, prévoient même de véritables centres de formation où les candidats, avant de signer le contrat, peuvent tester la formule de collaboration durant quelques mois pour voir si le job leur convient. Sinon, ils peuvent toujours changer d'avis. Cette approche progressive a déjà montré son utilité par le passé et devra également être permise à l'avenir.

Cette étape suppose l'assurance de pouvoir établir une relation de loyauté. Le principe de réciprocité du devoir de loyauté et l'exigence pour le candidat au partenariat de transmettre à celui qui octroie le droit une information complète et sincère sont indispensables pour encourager les parties à étudier ensemble et en profondeur un projet commun.

Confidentialité

L'article 6 du projet de loi confirme par ailleurs, à juste titre, l'obligation de confidentialité à laquelle les candidats d'un accord de partenariat commercial doivent être tenus. Il est important que cette obligation de confidentialité soit comprise comme une interdiction non seulement de divulguer les informations obtenues mais également d'en faire usage pour soi-même.

fait dat de commerciële samenwerkingsovereenkomsten vaak worden voorafgegaan door «voorakkoorden». In die voorakkoorden kunnen al zeer verregaande verplichtingen zijn opgenomen, die soms noodzakelijk zijn om uiteindelijk te komen tot een geslaagd partnerschap.

Zo stellen sommige franchisegevers heuse opleidingscentra ter beschikking, waar de kandidaten, vooraleer zij een overeenkomst ondertekenen, de samenwerkingsformule gedurende enkele maanden kunnen uitproberen om na te gaan of de job wel iets voor hen is. Zo niet, dan kunnen ze nog altijd van mening veranderen. Die progressieve aanpak heeft in het verleden zijn nut al bewezen en zou ook in de toekomst toegestaan moeten zijn.

Deze fase veronderstelt dat men zekerheid verkrijgt omtrent de mogelijkheid loyaal samen te werken. Wil men de partijen ertoe aanzetten samen grondig een gemeenschappelijk project te bestuderen, dan moet in elk geval eerst aan twee vereisten worden voldaan: de loyautéitsplicht moet principieel wederzijds zijn en de kandidaat-partner moet de rechtverstrekker volledige en eerlijke informatie geven.

Geheimhoudingsplicht

Terecht verankert artikel 6 van het wetsontwerp de geheimhoudingsplicht waaraan de kandidaat voor een commerciële samenwerkingsovereenkomst zich moet houden. Het is van belang dat die geheimhoudingsplicht niet alleen wordt begrepen als een verbod de verkregen informatie te verspreiden, maar ook als een verbod die informatie voor zichzelf te gebruiken.

D. OBSERVATIONS PRÉSENTÉES PAR L'UCM

L'UCM souscrit entièrement au projet de loi déposé par le gouvernement et qui vise à garantir une information précontractuelle satisfaisante et qui pourra remédier à de très nombreuses difficultés actuellement rencontrées par les franchisés. Une amélioration potentielle pourrait être encore de ne pas réserver le bénéfice de cette loi aux seuls partenaires qui agissent chacun en leur propre nom et pour leur propre compte, mais qu'il puisse aussi être étendu aux partenaires dans lesquels l'entreprise associée agit en son nom mais pour le compte d'un commettant.

L'UCM constate que la problématique de la définition du contrat de franchise et d'une réglementation poussée de ce dernier est d'une très grande difficulté face aux multiples formes juridiques que peut prendre un partenariat commercial.

A cet égard, elle constate qu'un premier pas très important peut être franchi par une information précontractuelle suffisamment précise pour que le franchisé ou le commerçant associé ait la possibilité de définir clairement quels sont ses droits et obligations, et en définitive le succès de son entreprise.

Un deuxième pas pourrait être ensuite envisagé sous la forme d'une liste de sujets de clauses contractuelles que les parties auraient la liberté de négocier. Des dispositions qui assurent les droits et obligations des parties quant à la durée du contrat, la protection du fonds de commerce, le délai de préavis endéans lequel il peut être mis fin au contrat, d'éventuelles indemnités de sortie, surtout lorsque le contrat traite d'une exclusivité ou encore d'une clause de non-concurrence après son expiration.

L'expérience devrait ultérieurement définir s'il y a lieu ou pas de garantir par certaines dispositions légales l'existence de droits minima.

Il est cependant prématuré d'agir actuellement en ce sens car il conviendrait d'éviter qu'un encadrement juridique trop strict et trop peu nuancé ne paralyse le développement des accords de partenariat commerciaux.

La question ultérieure de savoir s'il ne faut pas, pour les réseaux d'une certaine taille, créer une sorte de conseil des franchisés d'un même réseau, devra également être envisagé.

D. OPMERKINGEN VAN DE UCM

De UCM is het volkomen eens met het door de regering ingediende wetsontwerp, dat ertoe strekt voldoende precontractuele informatie te garanderen en tegelijkertijd ook een antwoord biedt op de talrijke moeilijkheden die de franchisenemers vandaag de dag ondervinden. Eventueel zou het positieve effect van de wet nog kunnen worden versterkt door ervoor te zorgen dat ze niet alleen geldt voor de partners die elk in hun eigen naam en voor eigen rekening werken, maar eveneens voor de samenwerkingsvormen waarbij een geassocieerde onderneming weliswaar in eigen naam ageert, maar voor rekening van een opdrachtgever.

De UCM stelt vast dat de omschrijving van het begrip «franchiseovereenkomst», alsook de vraag of er nu al dan niet nood is aan een ver doorgedreven wetgeving, zeer moeilijk liggen tegen de achtergrond van de veelheid aan juridische vormen die een commerciële samenwerking kan aannemen.

In dat verband stelt de UCM vast dat een eerste, zeer gewichtige stap erin kan bestaan voldoende heldere precontractuele informatie te verstrekken opdat de franchisenemer of de geassocieerde handelaar duidelijk kan inschatten wat zijn rechten en plichten zijn en, per slot van rekening, hoe succesvol zijn onderneming kan worden.

Een tweede stap zou er vervolgens in kunnen bestaan een lijst op te stellen van vrij door de partijen te onderhandelen onderwerpen die vervolgens in contractuele clausules worden gegoten. We denken daarbij aan bepalingen die de rechten en de plichten vastleggen aangaande de duur van de overeenkomst, de bescherming van de handelszaak, de opzeggingstermijn voor het beëindigen van de overeenkomst en eventuele uitstapvergoedingen – vooral wanneer er sprake is van een exclusiviteitscontract of van een concurrentiebeding na afloop van het contract.

Later kan op grond van de opgedane ervaring worden bepaald of het al dan niet noodzakelijk is via wetsbepalingen minimumrechten te garanderen.

Het zou echter voorbarig zijn dat nu al te doen, want het is van belang te voorkomen dat een te strikt en een weinig genuanceerd juridisch raamwerk de totstandkoming van commerciële samenwerkingsovereenkomsten belemmert.

Eveneens in een later stadium moet worden nagegaan of het niet raadzaam ware voor de franchiseketens van een bepaalde omvang een soort van «raad van franchisenemers» van een zelfde keten op te richten.

Observations plus spécifiques relatives au projet de loi

1. À l'art. 2, il pourrait être utile de définir plus largement les accords de partenariat comme étant «les accords de partenariat commercial par lesquels une des parties octroie à l'autre le droit, en contrepartie d'une rémunération...»

2. À l'art. 4, § 1^{er}, 1^o, il est précisé le contenu de l'information concernant des dispositions contractuelles importantes, pour autant qu'elles soient prévues dans l'accord de partenariat. Certaines de ces dispositions seront de fait indispensables, comme le mode de calcul de la rémunération, la durée de l'accord et, autant que possible, les conditions de préavis et de fin de l'accord.

3. À l'art. 4, § 1^{er}, 2^o, on se réfère au points h) et i) à des informations sur «le réseau belge».

Il faut envisager l'existence de réseaux de franchise établis en Belgique mais aussi dans les pays limitrophes.

4. Il conviendrait dès lors de prévoir que l'information doit également porter sur les établissements du réseau des pays limitrophes dans un certain rayon kilométrique du réseau belge.

5. À l'art. 5, il serait souhaitable que le délai de 2 ans prévu pour invoquer la nullité commence à courir non pas à partir de la conclusion du contrat, mais bien à partir de la fin du contrat. Il est en effet difficile, dans le cadre de relations contractuelles satisfaisantes, d'évoquer entre parties des problèmes qui ne se poseront qu'en fin de contrat.

En conclusion, au bénéfice des observations qui précèdent, l'UCM approuve le projet de loi relatif à l'information précontractuelle dans le cadre d'accords de partenariat commercial.

E. PRÉSENTATION DE MAÎTRE JOE SEPULCHRE, AVOCAT

(1) Introduction:

L'exposé qui suit est basé sur les résultats des travaux réalisés de 1998 à 2001 par le Ministère des Affaires Economiques, sur une analyse du droit commercial et de la jurisprudence des tribunaux belges et étrangers et sur la pratique de l'auteur. Il se fonde également sur les nombreux entretiens que l'auteur a eus

Meer specifieke opmerkingen aangaande het wetsontwerp

1. In artikel 2 zou het nuttig kunnen zijn een ruimere omschrijving te geven aan het begrip «samenwerkingsakkoorden», bijvoorbeeld: de commerciële samenwerkingsakkoorden waarbij de ene persoon het recht verleent aan de andere, die daarvoor een vergoeding betaalt...».

2. In artikel 4, § 1, eerste lid, wordt gepreciseerd welke gegevens de belangrijke contractuele bepalingen, voor zover daarin in de samenwerkingsovereenkomst voorzien is, moeten bevatten. Sommige van die bepalingen zijn *de facto* noodzakelijk, zoals de wijze waarop de vergoeding wordt berekend, de duur van de overeenkomst en, in de mate van het mogelijke, de voorwaarden waaronder de overeenkomst kan worden opgezegd en beëindigd.

3. In artikel 4, § 1, 2^o, wordt in de punten h) en i) verwezen naar het «Belgisch netwerk».

Men moet niet alleen rekening houden met de franchisenetwerken in België, maar ook met die in de buurlanden.

4. Derhalve moet worden bepaald dat de gegevens tevens betrekking moeten hebben op de uitbouw van netwerken in de buurlanden, binnen een straal van een welbepaald aantal kilometers rond het Belgisch netwerk.

5. Bij artikel 5 ware het aangewezen de termijn van 2 jaar voor het invoeren van de nietigheid niet te laten ingaan bij het sluiten van de overeenkomst, maar wel op het ogenblik dat ze wordt beëindigd. Wanneer de contractuele betrekkingen tot ieders tevredenheid verlopen, is het immers niet zo eenvoudig knelpunten ter sprake te brengen die zich uiteindelijk pas aan het einde van de overeenkomst zullen voordoen.

Tot besluit hecht de UCM, onder voorbehoud van de voormelde opmerkingen, haar goedkeuring aan het wetsontwerp betreffende de precontractuele informatie bij commerciële samenwerkingsovereenkomsten.

E. UITEENZETTING VAN MEESTER JOE SEPULCHRE, ADVOCAT

(1) Inleiding

Deze uiteenzetting stoelt op de resultaten van het onderzoek dat het toenmalige Ministerie van Economische Zaken in de periode 1998 tot 2001 heeft uitgevoerd, op een analyse van het handelsrecht en van de rechtspraak van de Belgische en de buitenlandse rechtbanken, alsook op de praktijkervaring van de spreker.

avec des acteurs du secteur: franchisés, franchiseurs, consultants et avocats spécialisés en droit de la distribution. Cet exposé s'attache à démontrer la nécessité d'adopter une loi sur le contrat de franchise, qui dépasse le stade de l'information pré-contractuelle et couvre toute la vie du contrat, tant au stade de sa conclusion, que de son exécution et de sa rupture.

(2) Le franchisé, un acteur économique vulnérable et digne de protection:

Le ministère des Affaires Economiques a commandé, en 1997/1998, la réalisation d'une étude sur la franchise dans l'objectif de faire le point sur l'utilisation pratique de ce système de collaboration commerciale, ainsi que sur les différents problèmes et difficultés auxquels sont actuellement confrontés les principaux acteurs de ce secteur. Cette étude avait également pour objectif de déterminer si l'élaboration d'une législation nationale spécifique sur le contrat de franchise s'avérait aujourd'hui nécessaire dans notre système juridique.

L'étude du ministère des Affaires Economiques a tout d'abord confirmé que le contrat de franchise, à la différence d'autres types de relations contractuelles nouvelles, plutôt occasionnelles et aux contours encore mal définis [2], était parvenu à un stade de développement suffisant pour faire l'objet d'une réglementation.

Par ailleurs, l'étude a identifié le franchisé type en Belgique. Il s'agit le plus souvent d'un petit investisseur privé, ayant risqué la totalité de son patrimoine (directement ou par l'effet de cautions) dans l'entreprise franchisée. Souvent, c'est un cadre ou employé d'entreprise, qui cherche une activité plus indépendante, plus responsabilisante et offrant des perspectives réelles de récompense, à la mesure de ses efforts. C'est un petit entrepreneur dans l'âme, n'ayant pas d'entreprise.

L'étude du ministère des Affaires Economiques, ainsi qu'une enquête menée auprès d'un grand nombre de franchiseurs et de franchisés opérant sur le marché belge, ont mis en lumière d'importants déséquilibres et inégalités économiques et juridiques entre les parties.

² Commerces associés, affiliation, gérance libre, centrale d'achat captive,... formes qui, souvent, portent un risque intrinsèque de requalification en contrat d'association, contrat d'emploi, contrat d'approvisionnement exclusif,...

Deze baseert zich tevens op tal van gesprekken die hij heeft gevoerd met de actoren in de sector, met name franchisenemers en -gevers, alsook in distributierecht gespecialiseerde consultants en advocaten. Het ligt in de bedoeling om in deze uiteenzetting aan te tonen dat een wet over de franchiseovereenkomst moet worden aangenomen die verder gaat dan het stadium van de precontractuele informatie, en betrekking heeft op de overeenkomst van het begin tot het einde, dus zowel op het sluiten, de uitvoering als het verbreken ervan.

(2) De franchisenemer is een kwetsbare economische actor die moet worden beschermd

In 1997-1998 heeft het toenmalige ministerie van Economische Zaken de opdracht gegeven om een onderzoek uit te voeren naar de franchise. Het lag in de bedoeling een balans op te maken van de praktische toepassing van die commerciële-samenwerkingsregeling, alsook van de diverse problemen en moeilijkheden waaraan de belangrijkste actoren in de sector thans het hoofd moeten bieden. Dat onderzoek was tevens bedoeld om na te gaan of in ons huidige rechtsbestel een specifieke federale wet over de franchiseovereenkomst vereist is.

De studie van het ministerie van Economische Zaken heeft eerst en vooral bevestigd dat de franchiseovereenkomst – in tegenstelling tot andere types van nieuwe contractuele betrekkingen, die eerder occasioneel zijn en voorlopig nog geen vast afgetekende vorm hebben² – thans voldoende uitgebouwd is en aan een wettelijke regeling toe is.

Voorts heeft de studie bepaald hoe de doorsnee franchisenemer in België er uit ziet. Meestal gaat het om een kleine privé-investeerder, die zijn hele vermogen – rechtstreeks dan wel via waarborgen – in de franchiseonderneming heeft geïnvesteerd. Vaak is hij kaderlid of bediende in een onderneming, en is hij op zoek naar meer zelfstandigheid en meer verantwoordelijkheid in zijn werk; tevens wil hij zijn inspanningen beloond zien met een reële kans op een betere vergoeding. In zijn hart is hij een kleine ondernemer, maar dan één zonder onderneming.

Uit het onderzoek van het Ministerie van Economische Zaken, alsook uit een enquête die werd gedaan bij een groot aantal franchisegevers en –nemers die op de Belgische markt actief zijn, blijkt dat de betrekkingen tussen de partners sterk uit balans zijn en getuigen van

² De geassocieerde handel, dochterondernemingen, vrij beheer, inkoopcentrales voor merkgebonden artikelen enzovoort zijn handelsvormen die vaak een intrinsiek risico inhouden te worden omgevormd tot een associatieovereenkomst, een arbeidsovereenkomst, een overeenkomst tot exclusieve bevoorrading enzovoort.

Ces déséquilibres apparaissent systématiquement en la défaveur des franchisés et sont présents aux différentes phases de la relation contractuelle entre les parties.

Différents problèmes ont ainsi été mis en exergue (cette liste n'est pas exhaustive):

- manque d'informations précises, compréhensibles et utiles lors des pourparlers;
 - informations inexactes;
 - le contrat est le plus souvent un contrat d'adhésion, dont les éléments ne sont pas négociables³;
- parfois, le franchisé se lance dans un projet intrinsèquement non rentable (mauvais concept; bon concept mais pas adapté à la localisation; mauvaise étude préalable; conditions financières trop onéreuses; ...);
- parfois, le franchiseur est incompetent et ne sait pas gérer un réseau de franchise;
- détournement des ristournes fournisseurs;
- clauses résolutoires autorisant le franchiseur, sans aucun contrôle de la gravité du manquement ou de l'événement allégué, à mettre fin au contrat sans préavis ni indemnité;
- frais et investissements excessifs imposés au franchisé;
- imposition au franchisé d'objectifs de vente irréalistes (sur lesquels, souvent, est calculée la rémunération du franchisé);
- discrimination en faveur des points de vente appartenant au franchiseur et les points de vente franchisés;
- multiplication «cannibale» des points de vente d'un même franchiseur;
- parfois, la durée du contrat est trop courte pour permettre au franchisé un «*return*» raisonnable sur investissements. Des investissements importants doivent être consentis par le franchisé parfois même en cours d'exécution du contrat, sans assurances quant au sort de ces investissements à la fin du contrat;

³ Ce que confirmait implicitement la présentation faite par Me Demolin, en indiquant qu'un franchiseur belge tel que Prémaman, ne souhaitait pas modifier son contrat de franchise et souhaitait coûte que coûte maintenir ses conditions de manière uniforme, même lorsqu'il s'agissait de l'exporter à l'étranger.

economische en juridische ongelijkheid. Bovendien is die wanverhouding systematisch ten nadele van de franchisenemers, en duikt ze op in de diverse fasen van de contractuele relatie tussen de partijen.

Aldus kwamen verschillende knelpunten aan het licht (deze lijst is geen limitatieve opsomming).

- gebrek aan precieze, bevattelijke en nuttige inlichtingen tijdens de onderhandelingen;
 - onjuiste informatie;
 - de overeenkomst heeft meestal de vorm van een toetredingsovereenkomst, waarbij over de diverse aspecten niet kan worden onderhandeld³;
 - soms start de franchisenemer een project op dat gedoemd is om te mislukken (slecht concept; goed concept, maar niet afgestemd op de omstandigheden van de vestigingsplaats; inefficiënt voorafgaand marktonderzoek; te dure lening enzovoort);
 - in sommige gevallen is de franchisegever incompetent en is hij niet in staat een franchisenetwerk te beheren;
 - verduistering van leverancierskortingen;
 - ontbindingsbepalingen die de franchisegever in staat stellen de overeenkomst te beëindigen zonder opzeggingstermijn of schadeloosstelling, zonder de ernst van de tekortkoming of van het aangevoerde feit na te gaan;
 - buitensporige kosten en investeringen die de franchisenemer worden opgelegd;
 - de franchisenemer krijgt voor de verkoop onrealistisch hoge streefcijfers opgelegd (niet zelden vormen zij de grondslag voor de berekening van de vergoeding van de franchisenemer);
 - verschil in behandeling tussen de verkooppunten die eigendom zijn van de franchisegever en de in franchise gegeven verkooppunten, ten voordele van de eerste categorie;
 - ongebreidelde vestiging van verkooppunten van eenzelfde franchisegever;
 - soms is de looptijd van de overeenkomst niet lang genoeg om te waarborgen dat de investering van de franchisenemer een redelijke opbrengst heeft. De franchisenemer moet aanzienlijke investeringen doen, soms zelfs wanneer de overeenkomst reeds loopt, zonder dat hij enige zekerheid heeft over het lot dat zijn investeringen bij de beëindiging van de overeenkomst beschoren zal zijn;

³ Zulks werd uitdrukkelijk bevestigd in de uiteenzetting van meester Demolin, die stelde dat een Belgisch franchisegever zoals Prémaman weigerde zijn franchiseovereenkomst te wijzigen en de eenvormigheid van zijn voorwaarden te allen prijze wenste te behouden, zelfs voor franchisenemers in het buitenland.

– accords entre les franchiseurs et les banques par lesquels les banques exercent leurs gages sur fonds de commerce de manière telle que c'est le franchiseur qui reprend le fonds de commerce à bas prix;

– incertitude quant au renouvellement du contrat (certains franchisés se sont ainsi retrouvés avec un passif social important, les délais de préavis au personnel étant plus longs que le préavis accordé par le franchiseur);

– le franchisé ne peut céder le contrat, sans la permission discrétionnaire du franchiseur;

– le franchisé, qui apprend véritablement un métier pendant l'exercice du contrat de franchise, se voit souvent interdit de l'exercer après l'expiration de celui-ci, souvent sans compensation adéquate.

– Le franchisé se retrouve parfois avec des investissements et des stocks importants sur les bras à la fin du contrat, qu'il ne peut liquider ni utiliser à d'autres fins (investissements adaptés à l'enseigne franchisée; clause de non-concurrence;...)

– ...

Le même constat avait été fait par le Conseil Supérieur des Indépendants et des PME, ainsi que par l'UNIZO et l'Union Syndicale des Classes Moyennes de Belgique, qui défendaient tous l'adoption immédiate d'une loi sur le contrat de franchise, régissant également les obligations contractuelles des parties ⁴.

Un constat similaire avait déjà pu être fait au cours d'une précédente enquête, réalisée en 1974-1975 sur l'initiative de l'Institut Economique et Social des Classes Moyennes, dont les résultats révélaient la présence fréquente dans les contrats de franchise, de lacunes, d'imprécisions, et de clauses accordant aux franchiseurs

⁴ Voir sur ce point l'avis de l'Union des Classes Moyennes du 23 mars 2001 et l'avis du Conseil Supérieur des Indépendants et des PME, daté du 16 mars 2001, qui précise en page 5 que: «*le conseil supérieur des Indépendants et des PME souhaite qu'une réglementation soit mise en place afin de protéger tant les indépendants franchisés que les franchiseurs face aux abus possibles. Cette réglementation devra déterminer avec précision les droits et les obligations de chacune des parties dans la phase précontractuelle, dans le cadre de la convention proprement dite, dans la façon de mettre fin au contrat et la phase postcontractuelle*»: voir également la note «*Aanzet tot een wetsontwerp inzake commerciële samenwerking & franchising*» rédigée en 2001 par l'UNIZO, qui évoquait également les différentes phases du contrat dans ses recommandations en vue d'une future réglementation belge sur la franchise

– de franchisegevers komen met de banken overeen dat deze laatste hun waarborgen op de handelszaak uitoefenen, zodat de franchisegever ze voor een lage prijs kan overnemen;

– onzekerheid omtrent de verlenging van de overeenkomst (sommige franchisenemers werden aldus met een aanzienlijk sociaal passief opgezadeld, aangezien de opzeggingstermijnen van het personeel langer liepen dan de door de franchisegever toegekende opzeggingstermijn);

– de franchisenemer mag de overeenkomst niet overdragen zonder de discretionaire toestemming van de franchisegever;

– de franchisenemer bekwaamt zich in het kader van de franchiseovereenkomst *de facto* in een welbepaald vak. Desondanks is het hem na afloop van die overeenkomst vaak verboden dat vak verder uit te oefenen, dikwijls zonder dat daar een passende vergoeding tegenover staat;

– Soms blijft de franchisenemer aan het einde van de looptijd van de overeenkomst achter met aanzienlijke investeringen en voorraden die hij niet kan slijten noch voor andere doeleinden gebruiken (investeringen die afgestemd zijn op het franchise-embleem, concurrentiebeding enzovoort);

– ...

De Hoge Raad voor de Zelfstandigen en de Kleine en Middelgrote Ondernemingen, UNIZO en de *Union Syndicale des Classes Moyennes de Belgique* zijn tot dezelfde vaststellingen gekomen. Ze bepleiten alle de onverwijld totstandkoming van een wet betreffende de franchiseovereenkomst, die tevens de contractuele verplichtingen van de partijen zou vaststellen⁴.

Tot een soortgelijk besluit kwam het Economisch en Sociaal Instituut voor de Middenstand bij een vorige enquête, die op haar initiatief in 1974-1975 werd uitgevoerd. Daaruit bleek immers dat de franchiseovereenkomsten tal van leemten en onduidelijkheden vertonen, alsook dat zij clausules bevatten die de

⁴ Zie in dat verband het advies van de *Union des Classes Moyennes* van 23 maart 2001 en het advies van de Hoge Raad voor de Zelfstandigen en de Kleine en Middelgrote Ondernemingen van 16 maart 2001. Dit laatste stelt op bladzijde 5 het volgende: «De Hoge Raad voor de Zelfstandigen en de KMO wenst dat een reglementering wordt ingevoerd om zowel de zelfstandige franchisenemers als de franchisegevers te beschermen tegen eventuele misbruiken. Die reglementering zal duidelijk de rechten en plichten van beide partijen moeten bepalen in de precontractuele fase, in de overeenkomst zelf, in de manier waarop een eind kan worden gemaakt aan de overeenkomst én in de postcontractuele fase.». Zie tevens de nota «*Aanzet tot een wetsontwerp inzake commerciële samenwerking & franchising*», die door UNIZO in 2001 werd opgesteld. Daarin deed de unie aanbevelingen inzake de opeenvolgende fasen in de aanloop naar het sluiten van de overeenkomst, met het oog op een toekomstige Belgische regelgeving inzake franchise.

des prérogatives et avantages «exorbitants», source de litiges et de déconvenues pour les franchisés.⁵ Cette enquête avait été à l'origine d'une proposition de loi déposée au cours de la session parlementaire 1980-1981 par Monsieur J. DELHAYE, qui n'avait toutefois donné aucune suite.⁶

L'enquête a permis de constater que les franchisés sont demandeurs d'une réglementation nationale sur le contrat de franchise, et que certains franchisés parmi les plus sérieux n'y sont pas opposés, dans la mesure où la consécration d'une plus grande sécurité juridique profiterait aux deux parties au contrat.

La grande majorité des franchisés consultés (71,1%) ont à cet égard exprimé le souhait d'être mieux protégés par une réglementation légale régissant leur activité. Ils souhaitent par ailleurs que cette réglementation intervienne à tous les niveaux de leur relation contractuelle avec les franchiseurs. Les franchisés justifient principalement ce souhait par la nécessité de protéger leurs investissements financiers.

Certains franchiseurs parmi les plus sérieux pensent d'ailleurs que l'adoption d'une législation protégeant le franchisé serait bénéfique au secteur.

(3) Le droit et les réglementations existants ne suffisent pas:

Le droit commun des contrats: Le droit commun des contrats ne permet pas actuellement de résoudre les problèmes identifiés ci-dessus, d'une manière adaptée aux spécificités propres de cette relation contractuelle, ni de procurer aux parties (particulièrement au franchisé) des moyens d'action suffisants en cas de litige.

La loi du 27.07.1961 sur les concessions de vente exclusive: Une controverse existe en ce qui concerne l'application de la loi du 27 juillet 1961 relative à la résiliation unilatérale des concessions de vente exclusive à durée

franchisegevers buitensporige voorrechten en voordelen verschaffen, die aanleiding geven tot geschillen en heel wat teleurstelling met zich brengen voor de franchisenemers.⁵ Die enquête lag destijds ten grondslag aan een wetsvoorstel dat door de heer J. B. Delhaye in de zittingsperiode 1980-1981 werd ingediend. Er werd evenwel geen gevolg aan gegeven.⁶

Uit de enquête kan worden geconcludeerd dat de franchisenemers voorstander zijn van een nationale regelgeving inzake de franchiseovereenkomst, en dat bepaalde – gedegen – franchisenemers er niet tegen gekant zijn; de verankering van een grotere rechtszekerheid zou immers de beide overeenkomstsluitende partijen ten goede komen.

De overgrote meerderheid van de bevroegde franchisenemers (71,1%) heeft in dat verband te kennen gegeven dat zij beter beschermd wensen te worden door een wet die hun werkzaamheden regelt. Bovendien wensen zij dat die regelgeving zou gelden voor alle niveaus van hun contractuele relatie met de franchisegevers. Zij verantwoorden zulks voornamelijk op grond van de noodzaak om hun financiële investeringen te beschermen.

Sommige – gedegen – franchisegevers menen overigens dat de sector baat zou hebben bij de goedkeuring van een wet die de franchisenemer in bescherming neemt.

(3) Ontoereikende rechtsbepalingen en regelgevingen

Het gemeen recht inzake overeenkomsten: Het gemeen recht inzake verbintenissen reikt thans geen mogelijkheden aan om de voormelde knelpunten weg te werken op een wijze die afgestemd is op de specifieke eigenheden van de betrokken contractuele relatie. Bovendien verschaft het de partijen (in het bijzonder de franchisenemer) onvoldoende actiemiddelen om een geschil te beslechten.

De wet van 27 juli 1961 betreffende eenzijdige beëindiging van de voor onbepaalde tijd verleende concessies van alleenverkoop: Er is een controverse over de toepassing van de wet van 27 juli 1961 betreffende een-

⁵ *Doc. Parl. Ch.*, sess.1980-1981, 25 mai 1981, p. 1. Ces conditions désavantageuses du contrat étaient attribuées principalement à l'époque aux firmes internationales qui, selon les enquêteurs, pratiquaient la franchise sans se conformer aux usages commerciaux

⁶ Proposition de loi réglementant le contrat de franchise, *Doc. Parl. Ch.*, sess. 1980-1981, 25 mai 1981, 855- N°1, p. 1 et ss.

⁵ *Stuk Kamer*, 1980-1981, 25 mei 1981, blz. 1. Die nadelige contractuele voorwaarden werden destijds voornamelijk op het conto geschreven van internationale firma's die, volgens de enquêteurs, franchising in ons land toepasten zonder zich naar onze handelsgebruiken te schikken.

⁶ Wetsvoorstel tot regeling van de franchiseovereenkomst, *Stuk Kamer*, 1980-1981, 25 mei 1981, nr. 855/1, blz. 1 en volgende.

indéterminée aux contrats de franchise de distribution de produits. Cette loi accorde une protection importante aux concessionnaires, tant en matière de protection de l'investissement que de protection de la clientèle. Les défenseurs de l'application de cette loi aux contrats de franchise estiment que celle-ci est nécessaire du fait de la carence actuelle d'une législation spécifique qui aurait pour objet de prévoir des dispositions protectrices similaires en faveur des franchisés. Les opposants de cette thèse estiment au contraire qu'une telle application ne peut être admise en raison de la spécificité propre du contrat de franchise par rapport au contrat de concession de vente.⁷ Même pendant les tables rondes conduites par le Ministère des Affaires Economiques en 2001, les intervenants étaient divisés sur la question. La FEDIS estimait que la loi sur les concessions de vente s'appliquait à l'évidence aux contrats de franchise de distribution de produits, alors que d'autres invoquaient la jurisprudence récente de certains tribunaux pour regretter que la loi ne soit pas applicable aux contrats de franchise⁸.

Les meilleurs auteurs soulignent l'insécurité juridique que cette situation représente. Récemment, un auteur particulièrement qualifié en la matière et objectif concluait une étude approfondie de la controverse par la phrase suivante: «*la controverse ne semble pas prête de s'éteindre, à moins que le législateur, malgré ses tâches nombreuses et considérables, n'intervienne un jour*».⁹

Le droit européen: Si le droit européen régit certains aspects de certains contrats de franchise, il n'a pas pour vocation ni pour effet de protéger le franchisé. Le but de la réglementation européenne est de protéger et d'en-

zijdige beëindiging van de voor onbepaalde tijd verleende concessies voor alleenverkoop, en wel over de distributiefanchiseovereenkomsten. Die wet biedt de concessiehouder een aanzienlijke bescherming, zowel inzake de investering als op het stuk van het klantenbestand. De voorstanders van de toepassing van die wet op de franchiseovereenkomsten menen dat de voornoemde wet noodzakelijk is, aangezien thans niet is voorzien in een specifieke wetgeving die soortgelijke beschermende bepalingen ten aanzien van de franchisenemers bevat. De tegenstanders van die stelling menen daarentegen dat de wet in dat geval niet mag worden toegepast op grond van de specifieke eigenheid van de franchiseovereenkomst ten aanzien van de verkoopconcessieovereenkomst.⁷ Zelfs tijdens de rondetafelgesprekken die in 2001 werden geleid door het Ministerie van Economische Zaken konden de deelnemers het daarover niet eens worden. FEDIS achtte het vanzelfsprekend dat de wet op de verkoopconcessies ook van toepassing is op de distributiefanchiseovereenkomsten, terwijl andere deelnemers wezen op de recente rechtspraak van bepaalde rechtbanken, en op grond daarvan tot hun spijt stelden dat de wet niet geldt voor de franchiseovereenkomsten⁸.

Gezaghebbende auteurs wijzen op de rechtsonzekerheid van een dergelijke toestand. Onlangs heeft een terzake bijzonder gekwalificeerd en objectief auteur een diepgaande studie over die controverse besloten met de volgende zin: «*la controverse ne semble pas prête de s'éteindre, à moins que le législateur, malgré ses tâches nombreuses et considérables, n'intervienne un jour*».⁹

Het Europees recht: het Europees recht mag dan wel bepaalde aspecten van sommige franchiseovereenkomsten regelen, het heeft niet tot doel, noch tot gevolg de franchisenemer te beschermen. Het doel van de

⁷ Voir notamment sur cette question C. MATRAY, «Le contrat de franchise», in *Les dossiers du J.T.*, Larcier, 1992, p. 96 ; P. CRAHAY, «Le contrat de franchise de distribution et la loi sur la résiliation des concessions exclusives de vente», *R.D.C.*, 1985, p. 660; D. GRISAY, «Les accords de franchise au regard du droit belge», *D.A.O.R.*, 1989, p. 31; J. BILLIET, «Franchising», *J.C.B.*, 1982, p. 109 ; C. VERBRAEKEN et A de SCHOUTHEETE, «Manuel des contrats de distribution commerciale», Kluwer Editions juridiques Belgique, 1997, p. 214; M. WILLEMART, «Les concessions de vente en Belgique», Story-Scientia, 1988, p. 5

⁸ Voir notamment Bruxelles, 11 avril 1997, *R.D.C.*, 1999, p. 264 qui précise que «*le franchisé ne peut se prévaloir des dispositions de la loi du 27 juillet 1961 que si la vente exclusive des produits du franchiseur constitue l'élément principal du contrat de franchise (...)* Il y a lieu d'admettre que les caractéristiques d'un contrat de franchise, à savoir la mise à disposition d'un savoir-faire dans le cadre d'un contrat de franchise, d'une image de marque et d'un système de commercialisation communs, constituent l'élément essentiel du contrat, de sorte que le franchisé ne peut se prévaloir des dispositions de la loi du 27 juillet 1961" : voir dans le même sens Tournai, 8 janvier 1991, *R.D.C.*, 1993, p. 960.

⁹ Paul Crahay, «le contrat de franchise de distribution et la loi relative à la résiliation des concessions de vente», in: *Le Contrat de Franchise*, Bruylant, 2001, page 103. Nous soulignons.

⁷ Zie in dat verband meer bepaald C. MATRAY, «Le contrat de franchise», in *Les dossiers du J.T.*, Larcier, 1992, blz. 96; P. CRAHAY, «Le contrat de franchise de distribution et la loi sur la résiliation des concessions exclusives de vente», *R.D.C.*, 1985, blz. 660; D. GRISAY, «Les accords de franchise au regard du droit belge», *D.A.O.R.*, 1989, blz. 31; J. BILLIET, «Franchising», *J.C.B.*, 1982, blz. 109; C. VERBRAEKEN en A. de SCHOUTHEETE, «Manuel des contrats de distribution commerciale», Kluwer Editions juridiques Belgique, 1997, blz. 214; M. WILLEMART, «Les concessions de vente en Belgique», Story-Scientia, 1988, blz. 5.

⁸ Zie meer bepaald Brussel, 11 april 1997, *R.D.C.*, 1999, blz. 264, waarin het volgende wordt gepreciseerd: «*le franchisé ne peut se prévaloir des dispositions de la loi du 27 juillet 1961 que si la vente exclusive des produits du franchiseur constitue l'élément principal du contrat de franchise (...)* Il y a lieu d'admettre que les caractéristiques d'un contrat de franchise, à savoir la mise à disposition d'un savoir-faire dans le cadre d'un contrat de franchise, d'une image de marque et d'un système de commercialisation communs, constituent l'élément essentiel du contrat, de sorte que le franchisé ne peut se prévaloir des dispositions de la loi du 27 juillet 1961"». Zie in dezelfde zin ook Doornik, 8 januari 1991, *R.D.C.*, 1993, blz. 960.

⁹ Paul Crahay, «Le contrat de franchise de distribution et la loi relative à la résiliation des concessions de vente», in: «*Le Contrat de Franchise*», Bruylant, 2001, blz. 103 (onze onderstreping).

courager la concurrence entre les entreprises^{10 11}. De manière générale – et sauf l'exception du secteur automobile où la protection du distributeur est perçue comme un élément favorable au développement de la concurrence – le législateur européen n'intervient que très rarement pour protéger un acteur économique.

L'adoption d'une loi nationale réglementant spécifiquement le contrat de franchise, serait, de l'avis même de nombreux acteurs du secteur, la seule manière d'assurer une meilleure sécurité juridique dans les conditions pratiques d'utilisation du mécanisme et d'assainir efficacement et adéquatement les dysfonctionnements constatés sur le terrain. Elle permettrait également de stabiliser le petit commerce, ce qui est souhaitable notamment dans l'optique d'assurer un (re)développement des centres commerciaux dans les villes.

(4) L'auto-réglementation ne suffit pas:

Certes, le secteur s'est doté d'une auto-réglementation – un code de déontologie –, dont le but était d'assainir le secteur. Force est toutefois de constater que ce texte limité, n'a pas résolu les principaux problèmes affectant cette forme spécifique de collaboration commerciale. Certains auteurs (parmi les mieux informés) renseignent d'ailleurs que le règlement de déontologie et l'association des franchiseurs en fédérations dans de nombreux pays d'Europe, avaient au moins tout autant pour but de prévenir l'intervention du législateur que d'assainir le secteur¹². Enfin et surtout, certains des cas les plus choquants d'abus et de mauvaise foi sont imputables à des membres influents de la Fédération Belge de la Franchise ayant adopté le Code Européen de Déontologie (comme en atteste la jurisprudence publiée).

La Fédération Belge de la Franchise est, du reste, une fédération de franchiseurs. Elle ne représente pas les franchisés. Sans doute, certains franchisés, membres d'une même enseigne, ont su se fédérer pour défendre leurs intérêts collectifs à l'égard de leur franchiseur. C'est le cas des franchisés QUICK dont l'association récente a permis de présenter (enfin) un

¹⁰ Règlement CEE n° 4087/88 de la Commission du 30 novembre 1988 concernant l'application de l'article 85, § 3 du Traité à des catégories d'accords de franchise, *J.O.C.E.*, n° L 359/46 du 28 décembre 1988

¹¹ Règlement CE N° 2790/1999 du 22 décembre 1999 de la Commission concernant l'application de l'article 81, § 3 du traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées, *J.O.C.E.*, n° L 336/21 du 29 décembre 1999

¹² MANZOOR K. ISHANI, «*Paper on problems and limitations of disclosure laws affecting business format franchising*», rapport soumis au 30ème Congrès annuel de l'A.I.J.A., Amsterdam, 16 – 21 août 1992.

Europese regelgeving is de concurrentie tussen de ondernemingen te beschermen en te stimuleren^{10 11}. Algemeen – en met uitzondering van de automobielsector, waar bescherming van de verdeler wordt gezien als een element dat voor de ontwikkeling van concurrentie gunstig is – treedt de Europese wetgever maar zelden op om een economische speler te beschermen.

De aanneming van een nationale wet die de franchiseovereenkomst specifiek regelt, is in de ogen van talrijke betrokkenen uit de sector de enige manier om in de praktijk meer rechtszekerheid te brengen en de vastgestelde afwijkingen doeltreffend en adequaat uit te roeien. Het zou het ook mogelijk maken de kleinhandel te stabiliseren, wat wenselijk is om met name de handelscentra in de steden (opnieuw) tot ontwikkeling te brengen.

(4) Zelfregulering is niet voldoende

Toegegeven, de sector heeft zich zelfregulering opgelegd — een deontologische code —, die tot doel had de sector *clean* te maken. Men moet echter vaststellen dat die beperkte tekst de belangrijkste problemen in verband met die specifieke vorm van samenwerking op handelsvlak niet heeft opgelost. Bepaalde auteurs (die tot de best geïnformeerde behoren) delen trouwens mee dat de deontologische code en de vereniging van franchisegevers in federaties in vele Europese landen op zijn minst evenzeer tot doel hadden te voorkomen dat de wetgever de sector zou saneren¹². Tot slot, en niet het minst, zijn sommige van de meest aanstootgevende gevallen van misbruik en kwade trouw toe te schrijven aan invloedrijke leden van de Belgische Franchise Federatie die de «*European Code of Ethics*» hebben aangenomen (zoals blijkt uit de gepubliceerde rechtspraak).

De Belgische Franchise Federatie is overigens een vereniging van franchisegevers. Zij vertegenwoordigt de franchisenemers niet. Ongetwijfeld hebben sommige franchisenemers die onder een zelfde uithangbord werken, zich kunnen verenigen om hun gezamenlijke belangen ten aanzien van hun franchisegever beter te verdedigen. Dat is het geval voor de franchisenemers

¹⁰ Verordening (EEG) nr. 4087/88 van de Commissie van 30 november 1988 inzake de toepassing van artikel 85, lid 3, van het Verdrag op groepen franchiseovereenkomsten, PB L 359 van 28/12/1988.

¹¹ Verordening (EG) nr. 2790/1999 van de Commissie van 22 december 1999 betreffende de toepassing van artikel 81, lid 3, van het Verdrag op groepen verticale overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen, PB L 336 van 29/12/1999.

¹² MANZOOR K. ISHANI, «*Paper on problems and limitations of disclosure laws affecting business format franchising*», rapport ingediend op het 30e jaarlijks congres van de AIJA, Amsterdam, 16 – 21 augustus 1992.

contreponds crédible au franchiseur. Mais l'immense majorité des franchisés belges ne sont pas fédérés.

La question de la suffisance d'un Code de Déontologie s'est déjà posée en Belgique dans un domaine proche de la franchise. Lors de la mise en oeuvre en Belgique de la Directive européenne sur le contrat d'agence commerciale, l'existence d'un code d'éthique avait été avancée par le secteur bancaire et financier pour exclure ce secteur du champ d'application de la loi. Il est apparu très vite que le Code de Déontologie ne suffisait pas et la loi fut étendue également aux agences bancaires.

(5) L'adoption d'une loi sur la franchise, protégeant l'investissement et la capacité économique du franchisé: une question de cohérence par rapport aux interventions antérieures du législateur:

Le législateur belge est déjà intervenu dans trois domaines comparables: la loi sur les concessions de vente exclusive¹³, l'agence commerciale¹⁴ – qui constituent les deux autres «grands» contrats de distribution rencontrés dans la pratique commerciale –, et enfin le bail commercial¹⁵. Ces lois accordent au concessionnaire, agent commercial ou locataire une protection précise, visant notamment leurs investissements, la valeur de leur clientèle, la durée du contrat et la manière d'y mettre fin.

Il est discriminatoire et illogique que la loi protège le concessionnaire, l'agent commercial et le locataire commercial, et non le franchisé.

La comparaison avec le concessionnaire s'impose clairement. Il n'est pas sans intérêt de noter à cet égard qu'en Anglais, le terme «*franchise*» signifie précisément «concession»; ce que nous entendons en Belgique par franchise étant connu aux U.S.A. par l'appellation «*business format franchise*» c'est à dire «concession de formule commerciale». Le franchisé type, bien plus encore que le concessionnaire type, est un entrepreneur faible aux moyens financiers limités. Sa reconversion

van Quick, die er via hun vereniging (eindelijk) in geslaagd zijn ten opzichte van hun franchisegever een geloofwaardig tegenwicht te vormen. De overgrote meerderheid van de Belgische franchisenemers is echter niet in een federatie gegroepeerd.

De vraag of een deontologische code volstaat, is in België al opgeworpen op een gebied dat aan franchise verwant is. Bij de omzetting van de Europese richtlijn over de agentuurovereenkomst heeft de sector van het bank- en financiënwezen het bestaan van een ethische code naar voren geschoven, om die sector aan het toepassingsgebied van de wet te onttrekken. Heel spoedig is echter gebleken dat de deontologische code niet volstond en is de wet uitgebreid tot de bankagentschappen.

(5) De aanneming van een franchisewet ter bescherming van de investering en het economisch vermogen van de franchisenemer: een kwestie van samenhang ten opzichte van de vorige wetgevende ingrepen

De Belgische wetgever is al op drie vergelijkbare gebieden opgetreden: de alleenverkoopwet¹³, de wet handelsagentuurovereenkomst¹⁴ – die samen in de praktijk de twee andere «grote» verkoopovereenkomsten in de handelssector vormen –, en ten slotte de handelshuurovereenkomst¹⁵. Die wetten bieden de concessiehouder, de handelsagent of de huurder een welbepaalde bescherming, die met name gericht is op hun investeringen, de waarde van hun klantengroep, de duur van de overeenkomst en de wijze van beëindiging.

Het is discriminerend en onlogisch dat de wet de concessiehouder, de handelsagent en de handelshuurder beschermt, en niet de franchisenemer.

Een vergelijking met de concessiehouder dringt zich duidelijk op. Het is niet onbelangrijk er in dat verband notitie van te nemen dat de term «*franchise*» in het Engels precies «concessie» betekent; wat wij in België verstaan onder franchise is in de Verenigde Staten bekend als «*business format franchise*», dit wil zeggen «concessie in een handelsformule». De typische franchisenemer is veel meer nog dan de typische concessiehouder een zwakke ondernemer met beperkte financiële

¹³ Loi du 27 juillet 1961 relative à la résiliation unilatérale des concessions de vente exclusive à durée indéterminée (*M.B.*, 29 décembre 1961)

¹⁴ Loi du 13 avril 1995 relative au contrat d'agence commerciale (*M.B.*, 2 juin 1995)

¹⁵ Le statut économique du franchisé est en effet comparable à celui du locataire commercial. Il exploite un commerce, à ses risques, en utilisant «l'actif» d'une autre partie. Le franchisé type se rapproche également fort du locataire commercial type d'un point de vue sociologique (petit commerçant).

¹³ De wet van 27 juli 1961 betreffende eenzijdige beëindiging van de voor onbepaalde tijd verleende concessies van alleenverkoop (*B.S.*, 5 oktober 1961).

¹⁴ De wet van 13 april 1995 betreffende de handelsagentuurovereenkomst (*B.S.*, 2 juni 1995).

¹⁵ De economische status van de franchisenemer is immers te vergelijken met die van de handelshuurder. Hij exploiteert een handel, op eigen risico, door gebruik te maken van de «activa» van een andere partij. De typische franchisenemer vertoont ook uit een sociologisch oogpunt (kleinhandelaar) veel gelijkenis met de typische handelshuurder.

est encore plus difficile que celle du concessionnaire. Ses investissements et sa formation sont souvent inextricablement liés à l'enseigne franchisée. S'il perd la franchise, il perd son investissement et il perd sa capacité professionnelle future. La nécessité de l'adoption d'une législation propre au contrat de franchise apparaît également d'autant plus légitime que l'application de la loi sur les concessions de vente est en tout cas exclue pour les franchises de services, qui représentent actuellement la plus grande part des nouvelles formes d'utilisation de ce système de partenariat: les franchises de service.

Le franchisé type est, souvent, bien plus vulnérable que l'agent commercial. Ce dernier n'a généralement que des investissements limités, facilement reconvertisibles pour l'exercice d'autres activités. Souvent, l'agent commercial représente plusieurs commettants et la perte de l'un d'entre eux peut être compensée par l'apport d'une nouvelle activité.

Le franchisé, on l'a déjà dit, est comparable au locataire commercial. Le franchisé type est souvent amené à consentir un investissement important dans l'enseigne franchisée qu'il exerce; souvent même un investissement immobilier (rénovation ou construction d'un immeuble adapté à l'enseigne). Généralement, cet investissement est effectué selon les normes, design et plans du franchiseur et ne peut être utilisé pour un autre commerce. Le franchisé est donc, au moins autant que le locataire commercial, lié à cet immeuble, à cet investissement. Peut-on dire à un franchisé qui investit 1,5 millions d'euros dans la construction d'un restaurant bâti selon le design et les normes de Quick ou de MacDonalds que son contrat peut être résilié par le franchiseur, sans que le franchisé ait pu récupérer son investissement, surtout s'il se voit interdire d'exercer une activité concurrente?

(6) Objections des partisans d'une loi limitée à l'information préalable:

– Les autres pays ne protègent pas le franchisé au delà d'une loi sur l'information préalable. La loi Doubin en France et des législations comparables dans de nombreux pays suffisent à protéger efficacement le franchisé.

Les arguments suivants rencontrent cette affirmation:

middelen. Zijn reconversie is nog moeilijker dan die van de concessiehouder. Zijn investeringen en zijn opleiding zijn vaak onlosmakelijk verbonden aan het in franchise genomen uithangbord. Als hij de franchise verliest, verliest hij zijn investering en zijn toekomstig beroepspotentieel. De noodzaak om voor de franchise-overeenkomst eigen wetgeving aan te nemen is ook des te meer gewettigd, aangezien de toepassing van de wet op de verkoopconcessies in ieder geval uitgesloten is voor de franchise van diensten, die momenteel het grootste deel van de nieuwe gebruiksvormen in deze partnerschapsregeling vertegenwoordigt.

De typische franchisenemer is vaak veel kwetsbaarder dan de handelsagent, die vaak in het algemeen maar beperkte investeringen kan verrichten, die voor de uitoefening van andere activiteiten makkelijk reconverteerbaar zijn. De handelsagent vertegenwoordigt vaak verscheidene principalen en het verlies van één ervan kan worden gecompenseerd door de aanbreng van een andere activiteit.

De franchisenemer – het is al gezegd – is te vergelijken met de handelshuurder. De typische franchisenemer wordt er vaak toe gebracht in te stemmen met het leveren van een aanzienlijke inspanning onder het in franchise genomen uithangbord; vaak is dat zelfs een investering in onroerend goed (renovatie of bouw van een voor de activiteit aangepast pand). In het algemeen wordt die investering verricht volgens de normen, het design en de plannen van de franchisegever en mag ze voor geen ander doel worden aangewend. De franchisenemer is dus evenzeer als de handelshuurder gebonden aan dat pand, aan die investering. Kan men aan een franchisenemer die 1,5 miljoen euro investeert in de bouw van een restaurant dat wordt opgetrokken volgens het design en de normen van Quick of MacDonalds, zeggen dat zijn overeenkomst door de franchisegever kan worden opgezegd zonder dat de franchisenemer zijn investering kan recupereren, vooral als hij daarenboven het verbod krijgt een concurrerende activiteit uit te oefenen?

(6) Bezwaren van de voorstanders van een wet die beperkt is tot voorafgaande informatie

– De andere landen gaan inzake bescherming van de franchisenemer niet verder dan een wet in verband met voorafgaande informatie. De zogenaamde wet »Doubin« in Frankrijk en vergelijkbare wetten in talrijke landen volstaan om de franchisenemer doeltreffend te beschermen.

Die bewering stuit op de volgende argumenten.

• La plupart de ces pays protègent le franchisé par la jurisprudence de leurs tribunaux ou par l'application extensive d'autres lois. En Espagne, les tribunaux appliquent souvent au contrat de franchise les dispositions de la loi sur l'agence commerciale; en Allemagne, les tribunaux appliquent la théorie du contrat d'adhésion, tirée du droit de la consommation, pour écarter très facilement les clauses qu'ils jugent abusives; dans les pays de *Common-Law*, les tribunaux interviennent souvent pour corriger des déséquilibres contractuels, en imposant parfois des sanctions très lourdes aux franchiseurs. En France, les tribunaux se montrent parfois très engagés pour défendre les franchisés par une application extensive du principe de bonne foi ou par une interprétation hardie des contrats.

• A l'inverse, les tribunaux belges appliquent rigoureusement le principe de convention-loi et n'interviennent pour corriger un contrat manifestement déséquilibré que lorsqu'une loi le leur permet. C'est précisément parce que le législateur belge a pour tradition d'intervenir de manière protectrice, que les tribunaux belges, à la différence de leurs homologues étrangers, n'interviennent que très rarement. Chaque pays a sa logique juridique et doit rester cohérent par rapport à cette logique. Comme il a été démontré ci avant, ne pas protéger le franchisé en Belgique par une loi, serait incohérent.

• Certains états ont adopté une législation plus large, notamment certains États fédérés américains, certaines provinces canadiennes et certains États d'Asie.

– La critique formulée par la Fédération belge de la franchise selon laquelle l'adoption d'une loi limitée au contrat de franchise serait discriminatoire à l'égard d'autres formules de commerce-associé ne nous semble pas fondée, elle non plus.¹⁶

• Ces techniques de commerce-associé sont encore marginales en Belgique et n'atteignent en rien le degré de maturité actuel de la franchise. En outre, certaines des techniques évoquées sont souvent à la limite du risque de requalification (cfr. Notamment le contrat de gérance libre). Le cas échéant, si ces techniques devenaient plus présentes dans le paysage économique

¹⁶ Voir notamment le contrat d'affiliation à un groupement d'achat ou à une chaîne volontaire. Les techniques de commerce-associé permettent à des commerçants de s'associer sous la forme d'un «groupement» ou d'une «chaîne» dans l'optique de disposer d'une plus grande force de négociation à l'égard des fournisseurs et des producteurs, et d'obtenir de meilleurs prix d'achat au profit de leur membre «affilié».

• De meeste van die landen beschermen de franchisenemer via de rechtspraak van hun rechtbanken of door de ruime toepassing van andere wetten. In Spanje passen de rechtbanken de bepalingen van de wet op de handelsagentschappen vaak op de franchise-overeenkomst toe. In Duitsland passen de rechtbanken de uit het consumptierecht afgeleide theorie van de aansluitingsovereenkomst toe om zonder veel moeilijkheden bedingen te veroordelen die zij onrechtmatig achten. In de «*common law*»-landen treden de rechtbanken vaak op om contractuele scheefftrekkingen recht te zetten en leggen de franchisegevers daarbij in vele gevallen zeer zware straffen op. In Frankrijk zijn de rechtbanken dikwijls heel geëngageerd in de verdediging van de rechten van de franchisenemer en kiezen zij voor een ruime toepassing van het principe van de goede trouw of voor een gedurfde interpretatie van de overeenkomsten.

• De Belgische rechtbanken passen daarentegen strikt het principe van de overeenkomst-wet toe en grijpen alleen in maar in om een voor de hand liggende onevenwichtige overeenkomst te veroordelen, als een wet het hun toelaat. Precies omdat de Belgische wetgever traditioneel beschermend optreedt, grijpen de rechtbanken in tegenstelling tot hun buitenlandse tegenhangers heel zelden in. Elk land heeft zijn juridisch logica en moet met die logica coherent blijven. Zoals hiervoor is aangetoond, zou het incoherent zijn de franchisenemer in België niet te beschermen.

• Sommige staten hebben een verdergaande wetgeving aangenomen, zoals bepaalde staten in de VS, bepaalde provincies in Canada en bepaalde staten in Azië.

– De kritiek van de Belgische Franchise Federatie dat de aanneming van een wet die beperkt is tot de franchiseovereenkomst, discriminerend zou zijn ten opzichte van andere formules van commerciële samenwerking, lijkt ons evenmin gegrond¹⁶.

• Die handelstechnieken met betrekking tot commerciële samenwerking zijn in België nog marginaal en staan nog ver van het huidige ontwikkelingspeil van de franchise. Sommige van de vernoemde technieken gaan bovendien zo ver dat ze bijna anders moeten worden gekwalificeerd (zie met name de overeenkomst inzake vrije zaakvoering). Mochten die technieken in het Bel-

¹⁶ Zie met name de overeenkomst inzake de vrijwillige aansluiting bij een aankoopgroep of een keten. Met de technieken van commerciële samenwerking kunnen handelaars zich verenigen in de vorm van een «groep» of een «keten», om zo bij onderhandelingen sterker te staan ten opzichte van leveranciers en producenten, en voor de «aangesloten» leden betere aankooprijzen te verkrijgen.

belge et atteignaient un certain degré de maturité, la loi pourrait être modifiée en conséquence.

- Une discrimination existe bien plutôt aujourd'hui à l'égard des franchisés, notamment du fait de l'incertitude actuelle de l'application de la loi du 27 juillet 1961 relative aux concessions de vente aux franchises de distribution de produits. Cette discrimination est encore plus flagrante dans la mesure où les franchises de service sont certainement exclues du champ d'application de cette loi.

- Enfin et surtout, on peut parfaitement prévoir une loi à deux branches. Le chapitre relatif à l'information préalable s'appliquerait à tous les contrats de partenariat visés par le projet de Mme Laruelle. Le second chapitre, définissant les droits et obligations des parties, ne s'appliquerait dans un premier temps qu'aux seuls contrats de franchise. Peut être certaines des contrats marginaux évoqués ci-dessus se développeront ils et atteindront ils un degré de maturité suffisante pour que le législateur veuille les reconnaître et les encadrer plus précisément. L'application du premier chapitre de la loi sera très utile pour déterminer, d'ici cinq, dix ou vingt ans, le contenu de ces modes de coopération et pour savoir s'ils méritent d'être régis par la loi. La franchise, elle, attend depuis trente ans et est mûre pour faire l'objet d'une loi.

- Une loi belge couperait les ailes aux exportateurs belges de franchise.

- L'argument ne tient pas la route du point de vue des principes les plus élémentaires de droit international privé. La loi belge ne sera pas applicable en dehors du territoire belge (cfr. la proposition Mathot-Delizée-Pecriaux). En France s'appliquera la loi française. En Belgique la loi belge.

- Une loi belge découragerait les franchiseurs étrangers de conclure des contrats de franchise avec des franchises belges.

- Le même argument avait été avancé lors de l'adoption de la loi belge sur les concessions de vente exclusive, il y a quarante cinq ans. Or, la Belgique est probablement le pays au monde où il y a le plus de concessionnaires par rapport au nombre d'entreprises.

- La plupart des franchiseurs sérieux ont d'ailleurs confirmé dans leurs contrats l'essentiel des normes proposées dans les propositions de loi jointes au projet de Mme Laruelle.

gische economische landschap meer zichtbaar worden en tot volle ontwikkeling komen, dan zou de wet dien-tengevolge eventueel kunnen worden gewijzigd.

- Er is thans veeleer discriminatie ten opzichte van de franchisenemers als gevolg van de huidige onzekerheid in verband met de toepassing van de wet van 27 juli 1961 (concessies van alleenverkoop) op franchise inzake productdistributie. Die discriminatie is des te scherper, omdat de franchise van diensten zeker niet onder de toepassing van die wet valt.

- Ten slotte, en niet in het minst, kan men perfect een wet met twee delen uitvaardigen. Het hoofdstuk over de voorafgaande informatie zou gelden voor alle partnershipsovereenkomsten die in het wetsontwerp van mevrouw Laruelle worden beoogd. Het tweede hoofdstuk, over de rechten en plichten van de partijen, zou in een eerste fase alleen gelden voor de franchise-overeenkomsten. Misschien zullen sommige van de hiervoor vermelde marginale overeenkomsten aanslaan en een graad van ontwikkeling bereiken waarbij de wetgever ze wil erkennen en ze een precieze plaats wil geven. De toepassing van het eerste hoofdstuk van de wet zal heel nuttig zijn om binnen vijf, tien of twintig jaar de inhoud van die samenwerkingsverbanden te bepalen en te weten of ze een wettelijke regeling verdienen. De franchise wacht al dertig jaar en is rijp voor een wet.

- Een Belgische wet zou de Belgische franchise-uitvoer hinderen.

- Het argument is niet verdedigbaar in het licht van de meest elementaire principes van het internationaal privaatrecht. De Belgische wet zal buiten het Belgische grondgebied niet toepasbaar zijn (zie het voorstel-Mathot-Delizée-Pecriaux). In Frankrijk zal de Franse wet gelden, in België de Belgische.

- Een Belgische wet zou buitenlandse franchisegevers ontmoedigen om in België franchiseovereenkomsten te sluiten met Belgische franchisenemers.

- Hetzelfde argument is veertig jaar geleden geopperd naar aanleiding van de aanneming van de alleenverkoopwet. Toch is België in de wereld wellicht het land met de meeste concessiehouders ten opzichte van het aantal ondernemingen.

- De meeste, ernstige franchisegevers bevestigen met hun overeenkomsten trouwens dat ze het eens zijn met de kern van de normen in de wetsvoorstellen die bij het wetsontwerp-Laruelle zijn gevoegd.

- Il est possible de procéder par étapes: légiférons d'abord sur l'information préalable et ensuite sur le contenu du contrat.

- Il ne m'appartient pas de dire au Parlement Fédéral belge comment il doit organiser son travail, ni s'il est efficace de maintenir des propositions de loi en attente, dans un *No Man's Land* entre l'examen permanent, l'adoption et le rejet.

- Je ne connais pas de précédents où le législateur ait procédé de la sorte. La méthode proposée ressemble plutôt à un enterrement de première classe, courtois et discret, des propositions de loi.

- S'il est possible d'attendre pour les nouvelles formes de contrat qui ne connaissent pas encore un niveau de maturité suffisant, la franchise, elle, est mûre; le franchisé a besoin d'être protégé; le législateur belge a pour tradition d'intervenir; son intervention est attendue par la grande majorité des franchisés, par une grande partie de la doctrine et par de nombreux franchisés de bonne foi.

F. POSITION DE LA FÉDÉRATION BELGE DE LA FRANCHISE

M. D. Depreay, Président de la Fédération Belge de la Franchise (FBF) précise tout d'abord que son organisation représente la majorité des franchiseurs et environ 60% des franchisés situés sur le territoire belge. Si l'on ajoute les enseignes faisant partie de la fédération de la distribution, qui pratiquent également la franchise, l'intervenant estime représenter 80% des franchisés.

La FBF a été mise sur pied en 1992 afin de mettre à disposition, aussi bien du franchiseur que du franchisé, tout outil nécessaire au développement harmonieux de leurs relations respectives (informations, conseils, règlement des conflits, etc.), en tenant compte de l'équilibre des parties. Son organisation a développé en ce sens un cahier des charges, qui demande à tous ses membres de s'engager sur le respect d'un document d'information pré-contractuel, qui est un modèle type assez développé, allant sur certains points plus loin que le projet de loi. Ce document a donné lieu à un amendement, suite à l'intervention du comité consultatif des franchisés.

- Het is mogelijk in fasen te werk te gaan: eerst de voorafgaande informatie en dan de inhoud van de overeenkomst.

- Het komt mij niet toe het Belgische Federale Parlement te zeggen hoe het zijn moet organiseren, noch of het doeltreffend is wetsvoorstellen in beraad te houden, in een «*no man's land*» tussen permanent onderzoek, aanneming en verwerping.

- Ik ken geen precedentes waarbij de wetgever op die wijze te werk is gegaan. De voorgestelde methode lijkt veeleer op een galante en discrete eerste klas-begravenis van de wetsvoorstellen.

- Het is weliswaar mogelijk te wachten op de nieuwe vormen van overeenkomst die nog niet voldoende zijn gerijpt, maar de franchise is daarentegen een dossier dat wél rijp is; de franchisenemer heeft nood aan bescherming; traditiegetrouw intervenueert de Belgische wetgever graag; die interventie wordt dan ook verwacht door de grote meerderheid van de franchisenemers, door een groot deel van de rechtsleer en door tal van franchisenemers die te goeder trouw handelen.

F. STANDPUNT VAN DE BELGISCHE FRANCHISE FEDERATIE

De heer D. Depreay, voorzitter van de Belgische Franchise Federatie (BFF) preciseert eerst en vooral dat zijn organisatie de meerderheid van de franchisegevers en ongeveer 60% van de franchisenemers op Belgisch grondgebied vertegenwoordigt. Als men daar de uithangborden bij telt die tevens aan franchise doen, dan is de spreker van mening dat hij 80% van de franchisenemers vertegenwoordigt.

De BFF werd opgericht in 1992 teneinde zowel ten behoeve van de franchisegever als van de franchisenemer elk instrument ter beschikking te stellen dat noodzakelijk is om hun respectieve verhoudingen (informatieverstrekking, advies, geschillenbeslechting enzovoort ...harmonieus te laten ontwikkelen en daarbij rekening te houden met het evenwicht van de partijen. Zijn organisatie heeft een bestek met algemene voorwaarden ontwikkeld waarbij alle leden wordt gevraagd zich ertoe te engageren een precontractueel informatief document na te leven. Daarbij gaat het om een vrij uitgewerkt standaardmodel, waarbij men op sommige punten verder gaat dan het wetsontwerp. Op dat document werd een amendement ingediend als gevolg van de interventie van het adviescomité van de franchisenemers.

Son organisation est favorable au projet de loi. Selon M. Deprey, ce projet s'inscrit dans le développement d'une éthique des partenariats de franchise responsables et éclairés, conformément au Code de Déontologie Européen de la Franchise.

La phase pré-contractuelle est essentielle au bon déroulement du contrat de franchise et le projet de loi va dans ce sens, de celui de la loi-modèle formulée par Unidroit, ainsi que d'autres pays européens qui ont légiféré dans le domaine de la phase pré-contractuelle (il s'agit de la France, de l'Espagne et de l'Italie).

L'intervenant relève dans le projet de loi deux éléments qui, selon lui, apportent une garantie suffisante au franchisé. En cas de doute sur le sens d'une clause, l'interprétation la plus favorable pour la personne qui obtient le droit prévaut. Si un droit d'option existe (droit de préemption ou d'option d'achat en faveur de la personne qui octroie le droit) dans le contrat, il faudra déterminer les règles de détermination de la valeur du commerce dans le contrat, alors que cela existe rarement dans les contrats de franchise actuels.

Le soutien de la FBF au projet de loi va de pair avec le rejet des propositions de loi déposées, à l'exception de celle (DOC 51 0265/001) déposée par Mme Anne Barzin (MR) et MM. Serge Van Overtveldt (MR) et Philippe Collard (MR). Ces propositions de loi entendent en effet régir les relations entre franchiseurs et franchisés, ce que désapprouve la FBF.

M. Deprey estime que l'adoption desdites propositions de loi pourrait provoquer les conséquences néfastes suivantes.

- Une réglementation trop stricte isolerait la Belgique au sein de l'Union européenne et freinerait les investissements étrangers.

- Cela découragerait les investisseurs belges à l'étranger, dont l'expansion repose sur la franchise; par exemple Prémaman se développe dans de nombreux pays à l'étranger et fait appliquer son contrat belge; l'application de ce contrat belge à l'étranger deviendrait impossible si la réglementation belge devenait trop stricte.

- La liberté contractuelle ne serait plus garantie alors que les contrats doivent pouvoir s'adapter aux activités commerciales qu'ils entendent viser.

- Les propositions de loi précitées établissent une discrimination entre les différentes formules de partenariat commercial et définissent de manière trop spécifique les formules visées.

Zijn organisatie is het wetsontwerp gunstig gezind. Volgens de heer Deprey kadert dit wetsontwerp in de ontwikkeling, conform de Europese deontologische erencode, van een ethiek van de verantwoordelijke en weloverwogen franchisepartnerschappen.

De precontractuele fase is van essentieel belang voor het goede verloop van de franchise-overeenkomst en het wetsontwerp gaat die richting uit. Die richting werd bepaald door de door Unidroit geformuleerde modelwet, alsmede door andere Europese landen (Frankrijk, Spanje en Italië) die wetgevend werk hebben geleverd in het domein van de pre-contractuele fase.

De spreker ontwaart in het wetsontwerp twee elementen die, volgens hem, de franchisenemer een voldoende sluitende waarborg bieden. Bij twijfel over de inhoud van een clause, primeert de meest gunstige interpretatie voor de persoon die het recht verkrijgt. Zo het contract voorziet in een optierecht (recht van voorkoop of optie tot aankoop ten faveure van de persoon die het recht toekent), dan moeten de regels inzake de waardebepaling van de handel in het contract worden vastgesteld, waarbij zij aangestipt dat zulks zelden het geval is bij de vigerende franchise-overeenkomsten.

De steun van de BFF aan het wetsontwerp gaat gepaard met de verwerping van de ingediende wetsvoorstellen, met uitzondering van die welke door mevrouw Anne Barzin (MR) en de heren Serge van Overtveldt (MR) en Philippe Collard (MR) werden ingediend (DOC 0265/001). Die wetsvoorstellen strekken er immers toe de verhoudingen tussen de franchisegevers en de franchisenemers te regelen, wat de BFF afkeurt.

De heer Deprey is van mening dat de goedkeuring van die wetsvoorstellen tot de volgende nefaste gevolgen zou kunnen leiden:

- een al te stringente regelgeving zou België isoleren binnen de Europese Unie en zou de buitenlandse investeringen afremmen;

- dat zou de Belgische investeerders in het buitenland ontmoedigen, waarvan de expansie op franchise steunt; zo breidt Prémaman zich uit in het buitenland, waar het zijn Belgische overeenkomst toepast; de toepassing van die Belgische overeenkomst in het buitenland zou onmogelijk worden als de Belgische regelgeving al te stringent werd;

- de contractuele vrijheid zou niet langer gewaarborgd zijn terwijl de overeenkomsten moeten kunnen afgestemd worden op de commerciële activiteiten waarop ze gericht zijn;

- voormelde wetsvoorstellen creëren een discriminatie tussen de verschillende formules van commercieel partnerschap en definiëren de bedoelde formules op een al te specifieke wijze.

M. JP Jaucot, franchisé du groupe Quick, Président du Comité consultatif des franchisés au sein de la FBF et Président de l'ASBL «Groupement Belge des Franchisés Quick», confirme la position défendue par M. Deprey vis-à-vis du projet de loi. Soutient au projet de loi et rejet des propositions de loi non apparentées à ce projet. Il estime qu'il faut favoriser l'existence d'une troisième personne morale, à savoir le réseau (la marque, l'enseigne et le système) et que tant le franchisé que le franchiseur doivent être conscients de l'importance d'agir dans l'intérêt du réseau. La création de l'ASBL des franchisés Quick au début de cette année va dans ce sens.

Faisant référence au livre rédigé par M. Demolin («Le contrat de Franchise», Les dossiers du Journal des Tribunaux, numéro 31, Pierre Demolin, Editions Larcier 2001), il approuve la position défendue par Maître Demolin, selon laquelle les règles du Code civil sont suffisantes pour résoudre les conflits, ainsi que le principe de la réciprocité des informations; si le franchisé exige des informations de la part du franchiseur, il est normal que le franchiseur puisse également exiger de la part du franchisé toutes les informations lui permettant de garantir le système et le réseau. Ainsi, par exemple, le franchiseur doit pouvoir savoir si le franchisé n'a encouru de condamnations pénales ainsi que son niveau de formation dans tel ou tel domaine.

Il expose ensuite les sujets de préoccupation les plus courants de la part des franchisés.

Les franchisés sont particulièrement attentifs aux:

- augmentations ou aux diminutions de chiffre d'affaires;
- risques liés à l'investissement;
- clauses relatives au loyer minimum garanti ou aux ristournes de fin d'année;
- exclusivité territoriales;
- loyers à cliquet qui existent dans certains contrats;
- discussions dans le domaine social et syndical;
- investissements personnels et de service.

Les franchisés sont parfois confrontés à un recours abusif, de la part de certains franchiseurs, au mécanisme de l'intuitu personae, isolant et affaiblissant le franchisé par rapport au franchiseur.

De heer JP Jaucot, franchiseemer van de Quick-groep, voorzitter van het adviescomité voor franchiseemers binnen de BFF en voorzitter van de Belgische groep van de Quick-franchiseemers schaart zich achter de door de heer Deprey ten opzichte van het wetsontwerp verdedigde standpunt. De spreker steunt het wetsontwerp en verwerpt de wetsvoorstellen die geen band met dit wetsontwerp vertonen. Hij is van mening dat men het bestaan van een derde rechtspersoon, met name het netwerk (het merk, het uithangbord en het systeem) in de hand moet werken en dat zowel de franchiseemer als de franchisegever goed moeten beseffen hoe belangrijk het is in het belang van het netwerk te handelen. De oprichting van de vzw van de Quick-franchiseemers begin dit jaar gaat in die zin.

De spreker verwijst naar het boek van de heer Demolin («Le contrat de franchise», Les dossiers du Journal des Tribunaux, numéro 31, Pierre Demolin, Editions Larcier 2001) en verklaart het door meester Demolin verdedigde standpunt te onderschrijven. Naar luid van dat standpunt zijn de regels van het Burgerlijk Wetboek toereikend om de conflicten op te lossen. Voorts is hij ook te vinden voor het beginsel van de wederkerigheid: zo de franchiseemer informatie eist van de franchisegever, is het ook normaal dat de franchisegever van de franchiseemer alle informatie kan inwinnen die hem in staat stelt het systeem en het netwerk te waarborgen. Zo moet de franchisegever bijvoorbeeld weten of de franchiseemer geen strafrechtelijke veroordelingen heeft opgelopen, en welke opleiding hij in een bepaald domein heeft gevolgd.

Vervolgens licht hij de punten toe die de franchiseemers doorgaans de meeste zorgen baren:

- toename of vermindering van het omzetcijfer;
- risico's verbonden aan de investering;
- clausules in verband met de minimum gewaarborgde huurprijs of met de eindejaarsristorno's;
- territoriale exclusiviteit;
- in bepaalde contracten vervatte huurprijzen met cliquetsysteem;
- discussies op sociaal en vakbondsvlak;
- persoonlijke investeringen en investeringen in de dienstverlening.

De franchiseemers worden soms geconfronteerd met een oneigenlijk gebruik, door bepaalde franchisegevers, van het mechanisme *intuitu personae*, waarbij de franchiseemer wordt geïsoleerd en daardoor in een zwakkere positie ten opzichte van de franchisegever komt te staan.

Tous ces problèmes peuvent toutefois se régler, selon l'intervenant, par la transparence, un dialogue équilibré et constructif, le respect des partenaires, une communication de réseau, le partage de certains processus décisionnels (entre autres dans le domaine du marketing) et l'empowerment.

G. DISCUSSION

Mme Trees Pieters (CD&V) est étonnée de l'opinion émise par MM. Jaucot et Deprey, selon laquelle il ne serait pas nécessaire de protéger davantage les franchisés, alors que de multiples sources concordantes indiquent qu'une telle protection supplémentaire est bien nécessaire.

M. Jaucot répond qu'il existe bien sûr un problème, au niveau de l'étape pré-contractuelle, au moment où l'on détermine à quoi on s'engage; il s'agit là de l'étape essentielle pour le franchisé. Par après, le dialogue permet de résoudre les problèmes. Il faut pour cela faire preuve d'adaptation par rapport au marché et aux nouvelles situations; des situations nouvelles et inattendues peuvent toujours survenir. Le document pré-contractuel doit pouvoir donner les informations nécessaires pour donner à chacun le maximum de chances de réussite.

Mme Trees Pieters (CD&V) interroge ensuite M. Deprey, concernant la partie de son exposé défendant la thèse selon laquelle les propositions de loi non apparentées au projet de loi du gouvernement empêcheraient des firmes comme Prémaman de développer leurs investissements à l'étranger en les empêchant d'utiliser le contrat type utilisé en Belgique dans leurs rapports avec les franchisés établis en dehors de la Belgique.

Si l'on contracte avec des partenaires étrangers dans des domaines non régis par la réglementation européenne, n'est-il pas normal de respecter la législation de ces pays? Ainsi, comment pourrait-on prétendre imposer un contrat belge, rédigé dans le cadre des règles belges, à des partenaires chinois ayant leurs propres règles juridiques?

M. Deprey répond à l'intervenante que la firme Prémaman applique pour le moment son contrat belge dans ses rapports avec ses partenaires français, ce qui n'empêche pas le droit français d'être appliqué. En cas d'adoption d'une des propositions de loi contestées par la BFF, cela ne serait plus possible car Prémaman ou

Volgens de spreker kunnen al die problemen evenwel geregeld worden door transparantie, door een evenwichtige en constructieve dialoog, het respect van de partners, een communicatie binnen het netwerk, het – in sommige sectoren zoals de marketing - laten deelnemen aan de besluitvorming alsmede het empowerment.

G. BESPREKING

Mevrouw Trees Pieters (CD&V) verwondert zich over het door de heren Jaucot en Deprey geformuleerde standpunt als zou het niet noodzakelijk zijn de franchisenemers beter te beschermen, terwijl uit diverse bronnen blijkt dat zo'n extra bescherming wel degelijk nodig is.

De heer Jaucot antwoordt dat er uiteraard een probleem rijst in de contractuele fase, op het moment waarop men vastlegt waartoe men zich verbindt; dat is de essentiële fase voor de franchisenemer. Achteraf kunnen problemen worden opgelost via dialoog. Daartoe moet men zich kunnen aanpassen aan de markt en aan nieuwe situaties: er kunnen altijd nieuwe en onverwachte situaties opduiken. Het precontractueel document moet de noodzakelijke informatie verstrekken om eenieder een maximale slaagkans te geven.

Vervolgens stelt *mevrouw Trees Pieters (CD&V)* een aantal vragen aan de heer Deprey over het deel van zijn uiteenzetting waarin hij de stelling verdedigt als zouden de wetsvoorstellen die niet aan het wetsontwerp van de regering gelinkt zijn, firma's zoals Prémaman verhinderen verder in het buitenland te investeren omdat men hen belet het in België aangewende standaardcontract te gebruiken in hun verhoudingen met hun buiten België gevestigde franchisenemers.

Is het, als men de overeenkomsten sluit met buitenlandse partners in domeinen die niet door de Europese regelgeving geregeld zijn, dan niet normaal de wetgeving van die landen in acht te nemen? Hoe zou het bijvoorbeeld bestaanbaar kunnen zijn een Belgische overeenkomst, opgemaakt in het raam van de Belgische regels, op te leggen aan Chinese partners die hun eigen juridische regels hebben?

De heer Deprey antwoordt de spreekster dat de firma Prémaman momenteel haar Belgische overeenkomst toepast in haar betrekkingen met haar Franse partners, wat niet belet dat het Franse recht niet van toepassing zou kunnen zijn. Mocht één van de door de BFF aangevochten wetsvoorstellen worden aangenomen, dan zou

n'importe quel autre franchiseur belge voulant se développer à l'étranger via des contrats de franchise, devrait adapter ses contrats pour l'étranger, ce qui est contraignant. Les franchiseurs partagent cette préoccupation.

M. Dylan Casaer (spa-spirit) demande tout d'abord combien il y a de franchisés en Belgique. Il partage ensuite les interrogations de Mme Trees Pieters en se montrant étonné qu'il n'y ait pas de problèmes au niveau de la franchise. Il n'est pas convaincu que le projet de loi puisse résoudre tous les problèmes. Certains intervenants ont fait état que ce projet serait une bonne «première étape» et que si le projet (devenu loi) montrait des lacunes, il serait possible de le compléter par la suite. M. Casaer estime qu'il ne s'agit pas là d'une manière correcte de travailler; il estime que ce projet doit être suffisamment et sérieusement préparé. Le parlement ne peut bien sûr pas donner la garantie qu'une telle loi serait par la suite complétée si besoin en est.

En ce qui concerne le règlement 2790/1999 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées, auquel l'UNIZO fait référence dans son exposé, l'intervenant met en évidence une contradiction du projet de loi; l'exposé des motifs justifie le fait que seule la phase pré-contractuelle est concernée par le projet de loi par l'argument selon lequel les règles du Code civil et ladite directive 2790 couvrent la problématique de l'exécution et de la résolution de la convention; or, l'UNIZO, dans son exposé, constate que cette directive 2790 précitée ne réglemente pas véritablement cette matière.

Concernant l'opinion émise par différentes organisations selon laquelle il faut se limiter à réglementer la phase pré-contractuelle, on a pu entendre la remarque pertinente de l'un des orateurs, selon laquelle la jurisprudence est partagée quant à la question de savoir si les règles de la loi du 27 juillet 1961 relative à la résiliation des concessions de vente exclusive à durée indéterminée sont ou non applicables à la résiliation d'un contrat de franchise à durée indéterminée. Il faudrait résoudre cette incertitude juridique; de même que celle relative aux clauses de concurrence (une telle clause est-elle permise, si oui, pour quelle durée et à quelles conditions, etc...) à propos desquelles le projet de loi ne prévoit que l'obligation de mentionner si une telle

zulus niet langer mogelijk zijn want Prémaman of om het even welke andere Belgische franchisegever die in het buitenland via franchise-overeenkomsten zou willen uitbreiden, zou zijn overeenkomsten voor het buitenland moeten aanpassen, wat erg stringent is. De franchisegevers delen die zorg.

De heer Dylan Casaer (sp.a-spirit) vraagt eerst en vooral hoeveel franchisenemers er in België zijn. Vervolgens deelt hij de bedenkingen van mevrouw Trees Pieters en verwondert hij zich erover dat er geen problemen op het niveau van de franchise zijn. Hij is er niet van overtuigd dat het wetsontwerp alle problemen kan oplossen. Sommige sprekers hebben gesteld dat dit wetsontwerp een goede «eerste stadium» kan zijn en dat zo het wetsontwerp (zodra het wet geworden is) leemtes mocht vertonen, het nog mogelijk zou zijn het achteraf aan te vullen. De heer Casaer is van mening dat dit geen correcte manier van werken is; hij is van mening dat dit wetsontwerp voldoende diepgaand en ernstig moet worden voorbereid. Het parlement kan uiteraard niet garanderen dat een soortgelijke wet achteraf zal worden aangevuld zo dat nodig mocht blijken.

Wat Verordening 2790/1999 met betrekking tot de toepassing van artikel 81, paragraaf 3, van het verdrag op categorieën van verticale akkoorden en overlegde praktijken betreft, waaraan UNIZO in zijn uiteenzetting heeft gerefereerd, wijst de spreker op een tegenstrijdigheid in het wetsontwerp; de memorie van toelichting staft het feit dat het wetsontwerp alleen betrekking heeft op de precontractuele fase, met het argument dat de regels van het Burgerlijk Wetboek en voormelde Verordening 2790 de problematiek van de uitvoering en de resolutie van het verdrag dekken; in zijn uiteenzetting constateert UNIZO evenwel dat voormelde Verordening 2790 deze materie niet echt regelt.

In verband met de door diverse organisaties geformuleerde mening naar luid waarvan men zich moet beperken tot het reglementeren van de precontractuele fase, heeft een van de sprekers een pertinente opmerking gemaakt wanneer hij stelde dat de rechtspraak verdeeld is over de vraag of de regels van de wet van 27 juli 1961 betreffende eenzijdige beëindiging van de voor onbepaalde tijd verleende concessies van alleenverkoop al dan niet van toepassing zijn op de verbreking van een franchise-overeenkomst van onbepaalde duur. Die juridische onjuistheid moet worden uitgeklaard; dat geldt ook voor die met betrekking tot de mededingingsclausules (is een soortgelijke clausule toegestaan en zo ja voor welke duurtijd en onder welke voorwaarden enzovoort). Daaromtrent voorziet het wetsontwerp

clause est d'application ou non, sans préciser les modalités de celle-ci.

M. Pierre Lano (VLD) estime tout d'abord que cette matière devrait être réglée au niveau européen, étant donné le caractère trans-frontière de celle-ci. Il marque pour le reste son accord avec la logique du projet, limitant l'intervention législative à la phase pré-contractuelle.

Mme Trees Pieters (CD&V) est d'accord avec l'opinion de *M. Dylan Casaer (spa-spirit)* selon laquelle il faut élaborer un projet de loi complet, sans se contenter d'un texte qui devrait être complété par la suite.

L'exposé de Monsieur Demolin fait apparaître que les franchisés sont actifs aussi bien dans le domaine des services que des produits et qu'il est donc difficile d'élaborer un contrat-type; l'intervenante partage cette analyse mais souhaite alors savoir de la part de Monsieur Demolin comment il estime qu'il faut régler cette phase pré-contractuelle; ainsi par exemple, lorsque Monsieur Colin insiste sur l'importance des informations en ce qui concerne la fin du contrat, comment peut-on contraindre les parties à fournir, dans la phase pré-contractuelle, des informations précises à ce sujet, étant donné la diversité des situations?

M. Melchior Wathelet (cdH) exprime tout d'abord son accord avec l'intervention de *Mme Trees Pieters (CD&V)* concernant l'importance de la phase pré-contractuelle; un régime de liberté trop grand durant la phase pré-contractuelle ne risque-t-il pas de faire échouer certaines entreprises du fait que certaines informations importantes n'ont pas été échangées?

Se référant ensuite à la première page de la note de Mr. Demolin, concernant la rémunération, on fait référence aux différents types de rémunération pouvant intervenir, en dehors de la rémunération en espèce; le projet de loi entend-il bien viser les contrats de franchise prévoyant des rémunérations autrement qu'en argent?

Concernant le régime des nullités prévu à l'article 5 du projet, ne peut-on pas prévoir également des nullités relatives?

immers alleen in de verplichting te vermelden of een soortgelijke clausule al dan niet van toepassing is, zonder te preciseren welke invulling daaraan precies moet worden gegeven.

De heer Pierre Lano (VLD) is eerst en vooral van mening dat deze aangelegenheid – gelet op het grensoverschrijdende karakter ervan - op Europees vlak zou moeten worden geregeld. Voor het overige gaat hij akkoord met de logica van het wetsontwerp, dat de wetgevende inbreng tot de precontractuele fase beperkt.

Mevrouw Trees Pieters (CD&V) stemt in met het standpunt van de heer *Dylan Casaer (sp.a-spirit)* wanneer die stelde dat men een volledig wetsontwerp moet uitwerken en men zich niet mag tevreden stellen met een tekst die achteraf nog zou moeten worden aangevuld.

De uiteenzetting van de heer Demolin toont aan dat de franchisenemers zowel in het domein van de diensten als in dat van de producten actief zijn en dat het dus moeilijk is een modelcontract uit te werken. De spreker deelt die analyse, maar zij had graag van de heer Demolin vernomen hoe, naar zijn mening, die precontractuele fase moet worden geregeld. De heer Colin beklemtoont voorts hoe belangrijk de informatieverstrekking omtrent het einde van de overeenkomst is. Hoe kan men de partijen er dan, in de precontractuele fase, toe dwingen precieze informatie over dat aspect te verstrekken als men bedenkt hoe divers de situaties zijn?

De heer Melchior Wathelet (cdH) betuigt allereerst zijn instemming met de uiteenzetting van *mevrouw Trees Pieters (CD&V)* over het belang van de precontractuele fase. Zo men tijdens de precontractuele fase een al te grote vrijheid laat, houdt zulks dan niet het risico in dat bepaalde ondernemingen zullen mislukken omdat bepaalde belangrijke informatie niet werd uitgewisseld?

Vervolgens verwijst de spreker naar de eerste bladzijde van de nota van de heer Demolin die over de bezoldiging handelt en waarin wordt gerefereerd aan diverse soorten van bezoldiging die, naast de vergoeding in contanten, mogelijk zijn; slaat het wetsontwerp ook op die franchiseovereenkomsten die voorzien in anderzootige vergoedingen dan in geld?

In verband met de regeling voor de gevallen van nietigheid waarin artikel 5 van het wetsontwerp voorziet, rijst de vraag of men niet in betreffende nietigheid kan voorzien.

M. Colin répond aux différents intervenants. L'approche de l'UCM défend l'approbation du projet dans un premier stade. Cela ne signifie pas que tout va pour le mieux dans le meilleur des mondes et que ce projet va résoudre tous les problèmes. Des problèmes existent ainsi par exemple dans le secteur alimentaire où des actions judiciaires ont dû être entamées; les choses sont encore pires dans le secteur financier. Dans la situation actuelle, tout dépend de la bonne volonté du franchisseur et le dialogue ne suffit pas toujours. Si l'on veut tout de suite le système idéal, cela risque de prendre trop de temps et de retarder l'adoption d'un premier volet sur lequel tout le monde peut se mettre d'accord; d'où l'approche par étapes prônée par l'UCM.

En ce qui concerne l'intervention de *M. Lano* l'orateur communique qu'il n'y a pas de projet de directive sur le commerce associé en préparation. La seule directive existante concerne l'agence commerciale, dans laquelle on peut trouver de bons exemples de dispositions légales qui devraient exister pour d'autres formes juridiques de franchise.

Le projet de loi visant la phase pré-contractuelle devrait viser toutes les formes de commerce en partenariat.

Concernant l'intervention de *Mme Pieters*, il serait possible d'être plus précis durant la phase pré-contractuelle en posant certaines conditions permettant un meilleur équilibre entre les parties; cette façon de procéder est logique mais la position de l'UCM est d'adopter tout de suite le projet déposé concernant la phase pré-contractuelle. On pourra se pencher sur la phase contractuelle, la deuxième phase, par la suite. Il s'agit d'une étape importante puisque c'est à ce stade que l'on va définir le taux d'amortissement des investissements, de même que le montant de l'indemnité payée au franchisé en cas de cessation forcée d'activité, lorsque des droits d'exclusivité sont prévus; il existe donc un lien entre l'existence d'une exclusivité et l'indemnité de sortie (système prévu dans le cas de l'agence commerciale).

En réponse à la question de *M. Wathelet*, l'intervenant précise que le projet devrait viser les contrats prévoyant des rémunérations autres qu'en espèce; la rémunération peut ainsi prévoir une rémunération pour l'utilisation d'une enseigne (rémunération en argent) mais également une rémunération consistant en des prestations de services ou des modalités d'organisation.

De heer Colin antwoordt op de verschillende sprekers. De UCM (*Union des Classes Moyennes*) verdedigt de goedkeuring van het ontwerp in een eerste stadium. Zulks betekent niet dat er geen vuiltje aan de lucht zou zijn en dat dit wetsontwerp alle problemen zal oplossen. Zo rijzen er problemen in de voedingssector waar een aantal rechtsvorderingen ingesteld zijn moeten worden; en in de financiële sector gaat het er nog slechter aan toe. In de huidige situatie hangt alles af van de goodwill van de franchisegever en de dialoog is niet altijd voldoende. Als men meteen het ideale systeem wil, dan houdt zulks het risico in dat een en ander te veel tijd zal kosten en dat dit de goedkeuring zal vertragen van een eerste onderdeel waarmee iedereen kan instemmen; vandaar de door de UCM voorgestelde stapsgewijze aanpak.

In verband met de uiteenzetting van de heer Lano, deelt de spreker mee dat er geen

ontwerprichtlijn over de geassocieerde handel op stapel staat. De enige bestaande richtlijn heeft betrekking op het handelsagentschap, waarin men goede voorbeelden kan aantreffen van wettelijke bepalingen die voor andere juridische franchisevormen zouden moeten bestaan. Het wetsontwerp dat op de precontractuele fase gericht is, zou betrekking moeten hebben op alle vormen van partnerschapshandel.

Wat de opmerkingen van mevrouw Pieters betreft, zou het inderdaad mogelijk zijn tijdens de precontractuele fase preciezer te zijn door bepaalde voorwaarden op te leggen die zorgen voor een beter evenwicht tussen de partijen. Die werkwijze is logisch, maar de UCM geeft de voorkeur aan de onmiddellijke goedkeuring van het thans ingediende wetsontwerp met betrekking tot de precontractuele fase. Daarna is het nog steeds mogelijk de tweede, contractuele fase onder de loep te nemen. Het betreft hier een belangrijke fase omdat het afschrijvingspercentage van de investeringen erin wordt bepaald, alsmede het bedrag van de aan de franchisenemer te betalen vergoeding bij de gedwongen stopzetting van de activiteit in het geval van exclusiviteitsrechten. Er is dus een verband tussen het bestaan van een exclusiviteitscontract en de uitstapvergoeding (regeling die geldt voor de handelsagenturen).

In zijn antwoord op de vraag van de heer Wathelet preciseert de spreker dat het wetsontwerp betrekking zou moeten hebben op overeenkomsten waarin andere vergoedingen zijn opgenomen als vergoedingen in geld. Met andere woorden, er kan niet alleen worden voorzien in een - geldelijke - vergoeding voor het gebruik van een uithangbord, maar ook in een vergoeding die de vorm aanneemt van dienstverlening of organisatievoorwaarden.

Il est préférable de mentionner les détails de ces rémunérations dans le contrat plutôt que dans la loi.

Pour le régime des nullités, il doit s'agir d'une nullité relative; il faut pouvoir menacer le franchiseur qui ne donne pas les informations requises mais la nullité ne doit être prononcée que si quelqu'un la demande.

M. Deprey communique tout d'abord qu'il existe en Belgique environs 3000 franchisés pour une centaine d'enseignes, sur base d'un recensement effectué en fonction d'un certain nombre de critères découlant du code de déontologie européen de la franchise. Il existe trois critères, qui visent à ne pas considérer comme franchise toute forme de commerce associé; il faut une enseigne commune, avec des signes de ralliement à la clientèle, un savoir-faire (secret identifié, substantiel, etc...) avec sa transmission et il faut une assistance technique et commerciale au travers d'une structure de dialogue.

La franchise est donc une forme particulière de partenariat, que l'intervenant considère comme une forme noble de partenariat car elle permet à des candidats indépendants de se reconvertir ou de permettre à des candidats salariés d'apprendre un nouveau métier beaucoup plus vite que s'ils se lançaient dans l'aventure seuls.

M. Deprey estime qu'une réglementation doit viser l'ensemble du commerce associé et pas seulement la franchise, sous prétexte que ce type de relation commerciale serait la forme la plus noble de partenariat commercial; d'autres intervenants le souhaitent également. Il souhaite que l'article 2 prévienne l'application de la loi à toute nature de rémunération, directe ou indirecte, ce qui permet d'englober les systèmes, les enseignes qui touchent une rémunération via les marges dégagées lors de la prestation de services ou la vente de produits.

À propos de la question de *M. Wathelet*, le projet de loi prévoit une nullité relative car l'article 5 du projet prévoit que la personne qui obtient le droit peut invoquer.....

Maître Sepulchre donne des précisions concernant l'intervention de *Mme Trees Pieters*.

Het verdient de voorkeur de details van die vergoedingen te vermelden in de overeenkomst, veeleer dan in de wet.

Wat de nietigheidsregeling betreft, pleit de spreker voor een relatieve nietigheid. De franchisegever moet er op afdoende wijze toe kunnen worden gebracht de vereiste informatie te verstrekken, maar de nietigheid van de overeenkomst mag slechts worden uitgesproken als iemand daarom verzoekt.

Allereerst geeft *de heer Deprey* aan dat er in België ongeveer 3.000 franchisenemers zijn voor een honderdtal merknamen. Een en ander blijkt uit een enquête waarbij is uitgegaan van een aantal criteria die voortvloeien uit de Europese gedragscode inzake franchise. Er worden met name drie criteria gehanteerd, die als specifiek kenmerk hebben dat niet elke vorm van commerciële samenwerking automatisch als franchise wordt beschouwd. Zo moet er sprake zijn van een gemeenschappelijk uithangbord mét herkenningstekens ten behoeve van de cliëntèle, alsook van knowhow (geïdentificeerd en substantieel geheim enzovoort) die wordt overgedragen en, tot slot, van technische en commerciële bijstand via een dialoogstructuur.

De franchise is dus een specifieke vorm van partnerschap en, volgens de spreker, zelfs een nobele vorm. Ze biedt zelfstandig werkende kandidaten immers de mogelijkheid zich op professioneel vlak om te vormen, terwijl loontrekkende kandidaten aldus veel sneller dan op individuele basis een nieuw métier onder de knie kunnen krijgen.

De heer Deprey is van oordeel dat de in uitzicht gestelde regelgeving betrekking moet hebben op de hele sector van de commerciële samenwerking en niet alleen op de franchise, onder het voorwendsel dat die vorm van commercieel partnerschap de nobelste zou zijn. Andere sprekers hebben dezelfde wens kenbaar gemaakt. Hij pleit ervoor dat artikel 2 van het wetsontwerp de wet toepasbaar maakt op elke vorm van vergoeding, direct of indirect. Daardoor zou de wet óók gelden voor de regelingen en uithangborden waarbij de vergoeding is gebaseerd op de marge die werd verworven bij het verlenen van diensten of de verkoop van producten.

In verband met de vraag van de heer Wathelet stipt de spreker aan dat het wetsontwerp in een relatieve nietigheid voorziet, want volgens artikel 5 «kan de persoon die het recht verkrijgt, de nietigheid van de desbetreffende bepalingen van de commerciële samenwerkingsovereenkomst invoeren.»

Meester Sepulchre geeft nadere preciseringen met betrekking tot de opmerkingen van mevrouw Pieters.

On peut effectuer un rapprochement entre l'information pré-contractuelle d'une part et la problématique des fins de contrat d'autre part en raisonnement de manière similaire à la Commission européenne, lorsque celle-ci édicte ses règlements d'exemption par catégories. Il peut être prévu que le contrat devra prévoir à peine de nullité tel ou tel élément de protection en faveur du franchisé. Cette logique est suivie avec succès dans le secteur automobile en matière d'exemption par catégorie, dans des types de contrats très similaires à un contrat de franchise.

Concernant le commentaire de M. Colin, suite à l'intervention de Mme Pieters, sur le rapprochement entre l'agence et la franchise, il livre la constatation suivante. Lorsque la loi sur l'agence, transposant une directive européenne, a été adoptée en Belgique, le secteur bancaire a résisté un certain moment en invoquant l'existence d'un code de déontologie qui, prétendait le secteur bancaire, rendait inutile cette législation à ce secteur. On s'est vite rendu compte que seuls certains agents, faisant partie d'une organisation, étaient capables de faire respecter une véritable déontologie; les petits agents étaient quant à eux complètement écrasés et la législation sur le contrat d'agence a donc été également rendue applicable au secteur bancaire également.

M. Luc Hardies, représentant de l'UNIZO explique la position de son organisation. Il serait souhaitable d'aller plus loin que la seule phase pré-contractuelle. La réglementation de la cette phase permettra de disposer de plus d'informations au moment des négociations pré-contractuelles, ce qui permettra de davantage s'engager en connaissance de cause; ce qui reste insuffisant. Toutefois, les règles relatives aux principes d'interprétation des clauses, en faveur du franchisé, constituent un élément très positif, attendu depuis longtemps par l'UNIZO. L'UNIZO soutient donc le projet de loi car il constitue un premier pas dans la bonne direction. Le franchisé étant la partie faible, il est souhaitable que celui-ci soit mieux protégé et il vaut donc mieux ne pas attendre que le projet soit finalisé à 100% car cela risquerait sans doute de prendre trop de temps. Cependant, si une majorité pouvait se dégager pour régler davantage que la seule partie pré-contractuelle, afin de mieux protéger le franchisé, l'UNIZO soutiendrait un tel projet.

Het is mogelijk een link te leggen tussen de precontractuele informatie en de vragen die rijzen wanneer de overeenkomsten een einde nemen, met name indien men een gelijkaardige redenering volgt als die welke de Europese Commissie volgt als ze per categorie een vrijstellingsregeling uitvaardigt. Er kan worden bepaald dat de overeenkomst op straffe van nietigheid bepaalde elementen tot bescherming van de franchise-nemer moet bevatten. Die logica wordt met succes toegepast in de autosector, waar, voor overeenkomsten die zeer sterk lijken op een franchiseovereenkomst, vrijstellingen per categorie worden gehanteerd.

Inzake de reactie van de heer Collin op het betoog van mevrouw Pieters in verband met de toenadering tussen de methode van de handelsagenturen en die van de franchise, wil de spreker de volgende vaststelling kwijt: toen de wet op de handelsagenturen werd aangenomen en aldus de Europese Richtlijn terzake werd omgezet in Belgisch recht, heeft de banksector een tijd lang verzet aangetekend met het argument dat er reeds gedragscode bestond die wetgeving terzake overbodig maakte. Al spoedig is echter gebleken dat alleen sommige handelsagenten, met name zij die tot een organisatie behoorden, bij machte waren écht een gedragscode te doen naleven. De kleine handelsagenten werden daarentegen totaal weggedrukt en de wetgeving op de handelsagentuurovereenkomsten werd derhalve eveneens van toepassing gemaakt op de banksector.

De heer Luc Hardies, vertegenwoordiger van UNIZO, licht het standpunt van zijn organisatie toe. Het ware wenselijk verder te gaan dan alleen de precontractuele fase. Door die fase te regelen, beschikken de partijen weliswaar over meer informatie wanneer zij de precontractuele onderhandelingen aanvatten en kunnen zij zich met kennis van zake engageren, maar dat volstaat nog niet. Zeer positief – en sinds lang door UNIZO bepleit – zijn echter de bepalingen met betrekking tot de beginselen die moeten worden gehanteerd bij het interpreteren van de clausules, want die komen de franchisenemer ten goede. UNIZO steunt dan ook het ter bespreking voorliggende wetsontwerp omdat het een eerste stap in de goede richting betekent. De franchisenemer is terzake de zwakke partij en daarom behoort hij beter te worden beschermd. Het ware bijgevolg raadzaam niet te wachten tot het wetsontwerp 100% perfect is, want dat zou wellicht te veel tijd in beslag nemen. Mocht echter een meerderheid van de parlementsleden bereid worden gevonden om méér dan alleen maar het precontractuele aspect te regelen teneinde de franchisenemer nog beter te beschermen, dan zal UNIZO dat initiatief steunen.

Maître Demolin intervient suite aux différentes prises de positions prises par les différents intervenants; il insiste sur son indépendance et sa liberté par rapport aux acteurs du secteur; il donne donc son avis de praticien. Les 3000 franchisés que compte la Belgique donnent de l'emploi à environ 30.000 personnes; ce secteur est donc très important pour l'emploi en Belgique.

En ce qui concerne l'intervention de *Mme Pieters (CD&V)*, se demandant ce que l'on vise au juste en parlant d'information pré-contractuelle, il rappelle qu'il est possible de prévoir dans l'important document pré-contractuel tous les cas de figure possibles, comme par exemple la problématique de l'évaluation d'un fonds de commerce en fin de contrat sur base de ce document d'information pré-contractuel.

Lors des négociations relatives à un contrat de franchise, il est très important de poser notamment les questions suivantes.

- Comment valorisera-t-on le fonds de commerce en fin de contrat?
- Que se passera-t-il en fin de contrat?
- Quels droits le franchisé pourra-t-il faire valoir en vue d'obtenir le renouvellement de son contrat?

Un candidat franchisé responsable doit poser ces questions avant de s'engager et, le cas échéant, refuser de signer un contrat qui n'apporterait pas les garanties voulues. *Maître Demolin* a ainsi découragé certains de ses clients à signer le contrat de franchise proposé, lorsque le candidat franchisé ne disposait pas des éléments nécessaires pour apprécier la rentabilité de l'investissement. Refuser des propositions de contrats émanant de franchiseurs ne donnant pas les garanties suffisantes, voilà pour l'intervenant la meilleure manière d'assainir le marché. L'intervenant est donc d'avis qu'il n'est pas nécessaire de prévoir une réglementation des relations contractuelles entre franchiseur et franchisé durant l'exécution du contrat de franchise. La réglementation de la phase pré-contractuelle est donc un pas qui se suffit à lui-même. Ainsi, en France, la loi réglementant la phase pré-contractuelle est appliquée depuis 1989, donne entière satisfaction et personne ne songe à réglementer les relations entre franchiseurs et franchisés durant l'exécution du contrat de franchise.

Concernant l'opinion émise par M. Jaucot, estimant qu'il n'y a pas de véritable problème dans le monde la

Meester Demolin wenst te reageren op de diverse standpunten die door de sprekers naar voren werden gebracht. Hij beklemtoont zijn onafhankelijkheid en vrijheid ten opzichte van de betrokkenen uit de sector. Zijn visie is dus die van iemand die in de praktijk staat. De 3.000 franchiseemers die België momenteel telt, bieden werk aan circa 30.000 mensen. Het gaat dus om een zeer belangrijke sector voor de werkgelegenheid in ons land.

In verband met de vraag van mevrouw Pieters wat nu precies wordt bedoeld met precontractuele informatie, herinnert hij eraan dat het mogelijk is alle scenario's op te nemen in het belangrijke precontractuele document. Zo kan het precontractuele informatiedocument bijvoorbeeld bepalend zijn voor de wijze waarop de waarde van de handelszaak op het einde van de overeenkomst wordt geraamd.

Tijdens de onderhandelingen over een franchise-overeenkomst is het van primordiaal belang zich onder andere de volgende vragen te stellen:

- Hoe zal de waarde van de handelszaak op het einde van de overeenkomst worden geraamd?
- Wat zal er op het einde van de overeenkomst gebeuren?
- Welke rechten kan de franchiseemer doen gelden teneinde een hernieuwing van zijn contract af te dwingen?

Een kandidaat-franchiseemer met verantwoordelijkheidszin moet zich die vragen stellen voor hij zich ergens toe verbindt en, zo nodig, weigeren de overeenkomst te ondertekenen als die hem niet de gewenste garanties biedt. Aldus heeft meester Demolin een aantal van zijn cliënten afgeraden de hen aangeboden franchiseovereenkomst te ondertekenen, toen bleek dat de kandidaat-franchiseemer niet over de nodige gegevens kon beschikken om na te gaan of zijn investering rendabel zou zijn. De beste manier om de markt te saneren bestaat er volgens de spreker in dat de franchiseemers contractvoorstellen met onvoldoende garanties afwijzen. Daarom is de spreker de mening toegedaan dat het niet noodzakelijk is de contractuele band tussen de franchisegever en de franchiseemer ook tijdens de uitvoering van de franchiseovereenkomst bij wet te regelen. Het volstaat dus de precontractuele fase te regelen. Zo schenkt de sinds 1989 in Frankrijk geldende wet tot regeling van de precontractuele fase 100% voldoening en denkt niemand er daar nog aan tevens de band tussen de franchisegever en de franchiseemer tijdens de uitvoering van de franchiseovereenkomst bij wet te regelen.

Inzake het door de heer Jaucot vertolkte standpunt dat er in de franchisewereld niet echt problemen zijn,

franchise, il constate qu'il y a de nombreux problèmes mais que ceux-ci sont causés par des personnes n'étant pas membres de la FBF et ne respectant pas son code de déontologie; voilà sans doute l'origine du malentendu; la FBF ne compte en effet que 60% des franchiseurs et les 40 autres% peuvent donc se livrer à des pratiques non conformes à la déontologie. Un renforcement du devoir d'information pré-contractuel peut apporter une solution à ce problème.

En ce qui concerne le type de rémunération à envisager, il doit s'agir aussi bien d'une rémunération directe que d'une rémunération indirecte; il serait bon de le préciser dans le projet de loi. Dans le cas contraire, certains pourraient prétendre qu'il n'y aurait prétendument pas de rémunération alors que celle-ci est incluse soit dans une marge bénéficiaire, soit dans des commissions que l'on reçoit dans le cadre de référencement de fournisseurs.

Concernant le régime des nullités, en cas de non-communication du document d'information pré-contractuel dans les délais requis, il faudrait prévoir une nullité relative (seul le franchisé pourrait la demander) et un renversement de la charge de la preuve où il appartiendrait au franchiseur de prouver que la non-communication du document dans les délais n'a pas entraîné de vice de consentement dans le chef du franchisé. Il ne serait pas raisonnable, dans ce cas, d'imposer au franchisé d'apporter la preuve qu'il a subi un préjudice. Il ne faudrait pas non plus prévoir une nullité automatique pour un manquement minime (par exemple la communication d'un document un jour trop tôt ou trop tard); il s'agirait là d'une optique en contradiction avec la vision économique des choses.

Il rappelle également que la notion de contrat de franchise trouve sa source au niveau européen; il s'agit d'une construction jurisprudentielle de la Cour de Justice des Communautés européenne, établie à l'occasion de l'arrêt Pronuptia, qui a donné des lignes directrices dans le cadre du contrat de franchise. On s'est rendu compte qu'un réseau de franchise peut constituer un frein à la concurrence car le franchiseur impose toute une série d'obligations aux franchisés, ce qui est contraire au droit européen. Il n'y a pas de directive spécifique sur le contrat de franchise mais il y a cependant le règlement européen 2790/1999 sur les accords verticaux et les pratiques concertées, qui régleme les problèmes de limitation de concurrence, comportant notamment un chapitre relatif aux contrats de franchise, traitant notamment des clauses de non concurrence. Ce règlement apporte une protection de la concurrence en ce qui con-

werpt de spreker op dat er wel degelijk tal van problemen zijn, maar dat die worden veroorzaakt door mensen die geen lid zijn van de BFF en die de gedragscode van de BFF niet in acht nemen. Vandaar wellicht het misverstand. De BFF vertegenwoordigt immers slechts 60% van de franchisegevers, wat impliceert dat de overige 40% ongestoord praktijken kan ontplooiën die haaks staan op de gedragsregels. Door inzake precontractuele informatie méér verplichtingen op te leggen, kan een oplossing worden aangereikt voor dat probleem.

Wat het type vergoeding betreft, zouden zowel een directe als een indirecte vergoeding in aanmerking moeten komen. Het ware aangewezen dat in het wetsontwerp te vermelden, zoniet zouden sommigen kunnen beweren dat er in de overeenkomst geen sprake is van een vergoeding, terwijl die er wel is, maar dan via de winstmarge of via commissielonen die men ontvangt op basis van referenties van leveranciers.

Wat de nietigheidsregeling betreft, zou de niet-verstrekking van het precontractueel informatiedocument binnen de opgelegde termijn aanleiding moeten geven tot een relatieve nietigheid (dat wil zeggen: alleen de franchisenemer kan erom verzoeken) en tot een omkering van de bewijslast, waarbij het aan de franchisegever zou zijn aan te tonen dat de te late verstrekking van voormeld document de instemming van de franchisenemer niet waardeloos heeft gemaakt. Het zou in dat geval niet redelijk zijn de franchisenemer te verplichten het bewijs te leveren dat hij van een en ander nadeel heeft ondervonden. Evenmin zou het door de beugel kunnen dat de kleinste onzorgvuldigheid (bijvoorbeeld: het document wordt één dag te laat verstrekt) automatisch tot de nietigheid van de overeenkomst leidt. Een dergelijke regeling zou haaks staan op een economisch verantwoorde aanpak van dit vraagstuk.

Hij herinnert er tevens aan dat het begrip franchise-overeenkomst zijn oorsprong vindt op Europees niveau; het betreft een uit de rechtspraak voortvloeiende constructie van het Hof van Justitie van de Europese Gemeenschappen, welke werd gevestigd ter gelegenheid van het arrest-Pronuptia, waarin de krachtlijnen in het kader van de franchiseovereenkomst worden aangegeven. Men heeft ingezien dat een franchisenetwerk een rem kan zetten op de concurrentie, want de franchisegever legt aan de franchisenemers een hele reeks van verplichtingen op, wat in strijd is met het Europees recht. Er is geen specifieke richtlijn inzake de franchise-overeenkomst, maar er bestaat wel een Europese Verordening 2790/1999 over de verticale overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen. Die regelt de problemen van beperking van de mededinging en bevat onder meer een hoofdstuk over de

cerne les gros réseaux de franchise au niveau européen.

Ce règlement européen ne résout pas le problème au niveau de la phase pré-contractuelle. Il a fallu que des pays comme l'Italie, la France et l'Espagne réglementent la phase pré-contractuelle pour que l'on aboutisse à un assainissement du secteur.

Le projet de loi ne doit donc pas nécessairement être considéré comme une première étape; il peut très bien être considéré comme une étape en soi.

Un problème vécu par un des clients de maître Demolin illustre bien la nécessité de la phase pré-contractuelle. Un de ses franchisé-client se plaint que son affaire n'est pas suffisamment rentable alors qu'il n'a pas établi de plan financier, sur base des informations fournies par le franchiseur au moment de la négociation du contrat, parce que le franchiseur ne lui a fourni aucune donnée permettant de l'établir. L'intervenant estime qu'il aurait dû, au moment de la conclusion du contrat, exiger les informations lui permettant d'établir un tel plan financier. Le projet de loi devrait surtout inciter les candidats franchisés à demander les informations pertinentes et nécessaires en vue d'élaborer un tel plan financier.

Concernant l'intervention de M. Jaucot, affirmant qu'aucun problème réel n'existe au niveau des franchisés, il répond que des problèmes existent bel et bien. Il cite ainsi l'exemple d'un de ses clients à qui son franchiseur demande un investissement important dont il n'a jamais été question, tant durant les négociations pré-contractuelles que dans le contrat lui-même.

Dans les négociations pré-contractuelles, il est donc essentiel de prévoir notamment les éléments suivants et le projet de loi devrait également imposer de communiquer ces éléments lors de la phase pré-contractuelle.

- La durée des amortissements.
- La nature des investissements.
- L'obligation de renouveler certains investissements après un certain temps.

M. Jaucot apporte quelques précisions en ce qui concerne le groupement des franchisés Quick qu'il représente. Le groupement représente 49% des franchisés Quick, employant entre 900 et 1000 personnes, pour un chiffre d'affaires annuel de 60.000.000 euros.

franchiseovereenkomsten waarin onder andere de bepalingen van niet-mededinging aan bod komen. Die verordening beschermt de concurrentie wat de grote franchisenetwerken op Europees niveau betreft.

Die Europese verordening lost het probleem niet op op het vlak van de precontractuele fase. Om te komen tot een sanering van de sector heeft men moeten wachten tot landen als Italië, Frankrijk en Spanje de precontractuele fase hebben gereguleerd.

Het wetsontwerp moet niet noodzakelijk als een eerste etappe worden beschouwd; het kan heel goed worden aanzien als een etappe op zich.

Een probleem waarmee een van de cliënten van meester Demolin te kampen heeft gehad, toont aan dat de precontractuele fase noodzakelijk is. Een van zijn franchisenemers-clients kloeg dat zijn zaak onvoldoende rendabel was terwijl hij geen financieel plan had opgesteld op grond van de door de franchisegever verstrekte inlichtingen toen over de overeenkomst werd onderhandeld, omdat de franchisegever hem geen enkel gegeven had verstrekt dat de mogelijkheid bood zulks te doen. De spreker is van mening dat hij, op het ogenblik van de sluiting van de overeenkomst, de inlichtingen had moeten eisen die het hem mogelijk zouden hebben gemaakt een dergelijk financieel plan op te stellen. Het wetsontwerp zou de kandidaat-franchisenemers er vooral moeten toe aanzetten de met het oog op het opstellen van een dergelijk financieel plan relevante en noodzakelijke inlichtingen te vragen.

Wat de bewering betreft van de heer Jaucot, die stelt dat op het niveau van de franchisenemers geen enkel echt probleem rijst, antwoordt hij dat er wel degelijk problemen zijn. Hij geeft het voorbeeld van een van zijn cliënten aan wie zijn franchisegever vraagt een aanzienlijke investering te doen waarvan nooit sprake is geweest, noch tijdens de precontractuele onderhandelingen, noch in de overeenkomst zelf.

De precontractuele onderhandelingen moeten dus de volgende elementen omvatten en het wetsontwerp zou moeten opleggen dat die elementen tijdens de precontractuele fase worden medegedeeld.

- de duur van de aflossingen;
- de aard van de investeringen;
- de verplichtingen sommige investeringen na een bepaalde tijd te hernieuwen.

De heer Jaucot verstrekt enkele preciseringen over de groepering van de Quick-franchisenemers die hij vertegenwoordigt. Die groep vertegenwoordigt 49% van de Quick-franchisenemers, dat wil zeggen tussen 900 en 1000 mensen, voor een jaaromzet van 60.000.000 euro.

Maître Sepulchre, concernant les interventions de MM. Depreay, Jaucot et Demolin, objecte qu'il a pu constater pas mal de mauvaise foi et de violations patentées du code de déontologie de la part de sociétés membres de la FBF. Le projet préparé par le ministère des Affaires économiques ainsi que l'étude de l'université de Mons trouvent ainsi leurs origines dans des abus criants commis par deux membres influents de la FBF et dans les procès qui en ont découlé en 97-98. Par ailleurs, à l'occasion de l'enquête réalisée par le ministère des Affaires économiques, un membre influent de la FBF a téléphoné à tous ses franchisés afin de leur interdire de répondre aux enquêteurs du ministère des Affaires économiques, leur imposant ainsi un black out absolu.

M. Pierre Lano (VLD) rétorque à maître Sepulchre qu'un excès de régulation n'est pas souhaitable.

Maître Sepulchre répond que le seul but de telles mesures de régulation est d'éviter des conflits et des drames personnels. De cette manière on peut ainsi encourager les investissements dans ce secteur.

M. Depreay intervient en précisant qu'il est possible d'exclure des membres de la FBF qui violeraient de manière trop forte le cahier des charges et les règles d'éthique. Le but de la FBF n'est en effet pas de diriger la conduite de ses membres.

M. Jaucot signale que les difficultés principales rencontrées par ses membres concernent les éléments suivants:

- Le loyer minimum garanti.
- Les risques d'investissement et financier.
- Les diminutions de chiffre d'affaires.
- Les exclusivités territoriales.
- Les matières sociales et syndicales.
- La ristourne de fin d'année.

M. Jaucot souligne une fois encore que le dialogue a pu, au sein de son groupement, régler ces problèmes et qu'il n'est pas convaincu qu'une réglementation trop stricte puisse aboutir à un meilleur résultat.

Wat de betogen van de heren Depreay, Jaucot en Demolin betreft, werpt *meester Sepulchre* tegen dat hij heel wat kwade trouw en flagrante schendingen van de gedragscode heeft kunnen constateren van de zijde van vennootschappen die lid zijn van de BFF. Het door het ministerie van Economische Zaken voorbereide wetsontwerp en het onderzoek van de universiteit van Bergen vinden aldus hun oorsprong in de schokkende misbruiken van twee invloedrijke leden van de BFF en in de rechtszaken die daaruit zijn voortgevloeid in 97-98. Bovendien heeft ter gelegenheid van de enquête door het ministerie van Economische Zaken een invloedrijk lid van de BFF alle franchisenemers opgebeld om ze te verbieden te antwoorden aan de enquêteurs van het ministerie en hun een volledige black-out op te leggen.

De heer Pierre Lano (VLD) antwoordt aan meester Sepulchre dat een overdaad aan regulering niet wenselijk is.

Meester Sepulchre repliceert dat het enige doel van dergelijke reguleringsmaatregelen erin bestaat conflicten en persoonlijke drama's te voorkomen. Zodoende kan men ook de investeringen in die sector aanmoedigen.

De heer Depreay preciseert dat het mogelijk is leden van de BFF uit te sluiten die het bestek en de gedragscode al te zeer met voeten zouden treden. Het doel van de BFF bestaat er immers niet in het gedrag van haar leden te sturen.

De heer Jaucot attendeert erop dat de voornaamste moeilijkheden waarmee zijn leden te kampen hebben de volgende zijn:

- de gewaarborgde minimumhuurprijs;
- de investerings- en financieringsrisico's;
- de dalingen van de omzetcijfers;
- de territoriale exclusiviteit;
- de sociale en syndicale aangelegenheden;
- het eindejaarrestorno.

De heer Jaucot wijst er nogmaals op dat in zijn groepering die problemen door dialoog wordt opgelost en dat hij er niet van overtuigd is dat een al te strikte reglementering tot een beter resultaat kan leiden.

IV. — DISCUSSION GÉNÉRALE

Mme Trees Pieters (CD&V) constate qu'à l'occasion des auditions relatives aux projet et propositions de loi à l'examen, deux tendances ont émané: celle de Maître Sepulchre et de Maître Demolin qui, de par leur pratique en tant qu'avocats, sont d'avis qu'une réglementation doit encadrer la franchise, et celle de fédérations telles UNIZO et UCM qui, bien qu'elles souhaiteraient qu'on aille plus loin dans la réglementation de la franchise, désirent avant tout que le travail législatif soit le plus rapidement entamé.

Maître Sepulchre a, lors de son exposé, fait observer que si la franchise est une formule utile et largement employée, elle est également à la source de beaucoup d'abus et de déséquilibres entre les parties.

C'est pourquoi, il a souligné la nécessité d'adopter une loi sur le contrat de franchise dépassant le stade de l'information précontractuelle et réglementant l'entièreté de la vie du contrat de franchise, à savoir tant les stades de sa conclusion, de son exécution que de sa rupture et a apporté trois preuves à ces propos:

- 1) Beaucoup de franchisés ne savent pas comment manier les informations qu'ils reçoivent et estiment insuffisamment les conséquences futures des décisions qu'ils prennent lors de la phase précontractuelle;
- 2) Le franchiseur bénéficie d'une réglementation plus importante et plus claire. Si le franchiseur est prêt à aller plus loin que la phase précontractuelle, les franchisés feront plus d'efforts pour respecter leurs engagements et la sécurité sera accrue;
- 3) L'économie profite également d'une bonne réglementation en la matière.

Maître Sepulchre a également noté que le législateur est déjà intervenu dans trois domaines comparables et s'est référé dans son exposé à la loi du 13 avril 1995 relative au contrat d'agence commerciale (*M.B.*, 2 juin 1995). L'intervenante précise que sa proposition de loi (DOC 51 747/001) se base sur cette loi et, tout comme cette dernière, va au-delà de la seule réglementation de la phase précontractuelle.

Maître Sepulchre a, par ailleurs, ajouté qu'établir une comparaison avec les législations de pays tels l'Espagne, la France et les Etats-Unis qui se sont limités à une réglementation de la phase précontractuelle du contrat de franchise, ne tient pas debout. En effet, ces pays ont une culture juridique différente de celle prévalant en Bel-

IV. — ALGEMENE BESPREKING

Mevrouw Trees Pieters (CD&V) constateert dat ter gelegenheid van de hoorzittingen in verband met de onderhavige wetsontwerpen en wetsvoorstellen zich twee tendensen hebben afgetekend: die van de heren Sepulchre en Demolin die, als gevolg van hun ervaring als advocaat, van mening zijn dat de franchise moet worden gereguleerd, en die van federaties zoals UNIZO en UCM, die wel zouden wensen dat men inzake de reglementering van de franchise verder gaat, maar die vooral willen dat het wetgevend werk zo spoedig mogelijk wordt aangevat.

Meester Sepulchre heeft opgemerkt dat de franchise weliswaar een nuttige en in ruime mate gebruikte formule is, maar dat ze ook leidt tot tal van misbruiken en verstoorde evenwichten tussen de partijen.

Daarom heeft hij gewezen op de noodzaak dat over de franchiseovereenkomst een wet wordt aangenomen die verder reikt dan het stadium van de precontractuele informatie en die het hele leven van het franchisecontract regelt, met name zowel de stadia van de sluiting en de toepassing ervan als de ontbinding. Om een en ander kracht bij te zetten, heeft hij drie bewijzen aangevoerd:

- 1) Tal van franchisenemers weten niet hoe ze moeten omgaan met de informatie die ze krijgen en onderschatten de gevolgen van de beslissingen die ze in de precontractuele fase nemen;
- 2) Voor de franchisegever geldt een uitgebreider en duidelijker reglementering. Als de franchisegever bereid is verder te gaan dan de precontractuele fase zullen de franchisenemers meer inspanningen doen om hun verbintenissen na te komen en zal er meer zekerheid zijn;
- 3) Een deugdelijke reglementering terzake komt ook de economie ten goede.

Meester Sepulchre heeft er ook op gewezen dat de wetgever reeds in drie vergelijkbare domeinen is opgetreden en hij refereerde daarbij aan de wet van 13 april 1995 betreffende de handelsagentuurovereenkomst (*Belgisch Staatsblad* van 2 juni 1995). De spreekster stipt aan dat haar wetsvoorstel (DOC 51 0747/001) op die wet berust en dat het, zoals die wet, verder gaat dan alleen maar het reglementeren van de precontractuele fase.

Meester Sepulchre heeft er voorts aan toegevoegd dat het geen zin heeft een vergelijking te maken met de wetgevingen van landen zoals Spanje, Frankrijk en de Verenigde Staten, die zich hebben beperkt tot een reglementering van de precontractuele fase van het franchisecontract. Die landen hebben immers een an-

gique, dans laquelle beaucoup plus de place est donnée au pouvoir judiciaire. Ces pays protègent donc leurs franchisés par la jurisprudence de leurs tribunaux ou par l'application extensive d'autres lois. Il est donc compréhensible que les législateurs de ces pays se soient limités à la réglementation de la phase précontractuelle.

Par contre, tel n'est pas le cas dans la culture juridique belge où les tribunaux font souvent appel à des législations spécifiques. C'est pourquoi une intervention plus large du législateur est nécessaire et aura un effet positif et ce, d'autant que le système de la franchise est très répandu en Belgique. La Belgique compte en effet actuellement 3 500 franchisés et 30 000 personnes employées et ces chiffres sont appelés à croître.

Mme Pieters se penche ensuite sur l'exposé de Maître Demolin. Ce dernier a tenu lors des auditions un discours en faveur d'une bonne réglementation de la phase précontractuelle de la franchise. Toutefois, suite au questionnement de l'intervenante, il a également expliqué qu'il était possible de régler, lors de la phase précontractuelle, des éléments relatifs au déroulement et à la fin du contrat de franchise, tels par exemple les obligations de non-concurrence. L'ensemble des éléments se trouvant dans les différentes propositions de loi pourrait donc être repris et intégré lors de la phase précontractuelle de sorte que l'aspect total de la question puisse être réglé avant la signature du contrat de franchise.

Mme Pieters estime honteuse l'intervention de M. J.-P. Jaucot, président du Comité Consultatif des franchisés FBF (Fédération Belge de la Franchise) et franchisé du groupe Quick. En effet, il est honteux d'affirmer devant les membres de la commission que le système de la franchise ne pose aucun problème, ne nécessite pas un travail législatif et que tout peut être résolu par la voie du dialogue et ce, alors qu'il est de notoriété publique que le groupe Quick est à l'origine de beaucoup de problèmes dans le secteur.

Enfin, l'intervenante réitère son souhait qu'une loi allant au-delà de la seule réglementation de la phase précontractuelle soit adoptée. La proposition d'opérer, dans un an, une évaluation du fonctionnement du projet de loi est certes positive. Néanmoins, Mme Pieters préférerait qu'une réglementation plus large puisse être directement adoptée et ne pas devoir travailler selon la méthode du 'pas à pas, on va loin'. Elle n'estime pas

dere juridische cultuur dan die welke in België gangbaar is en waarin een veel grotere plaats wordt toegekend aan de rechterlijke macht. Die landen beschermen hun franchisenemers dus aan de hand van de rechtspraak van hun rechtbanken of van de uitbreidende toepassing van andere wetten. Men kan dus begrijpen dat de wetgevers van die landen zich ertoe hebben beperkt de precontractuele fase te reglementeren.

Zulks is daarentegen niet het geval in de Belgische juridische cultuur, waarin de rechtbanken vaak op specifieke wetgevingen een beroep doen. Daarom is een ruimer optreden van de wetgever nodig en dat zal een positieve weerslag hebben, te meer daar het systeem van de franchise in België zeer ruim verspreid is. Er zijn thans in België immers 3500 franchisenemers en 30000 personen zijn in die sector werkzaam. Die cijfers zullen alleen maar stijgen.

Vervolgens heeft mevrouw Pieters het over de uitzetting van meester Demolin. Die heeft tijdens de hoorzittingen gepleit voor een goede reglementering van de precontractuele fase van de franchise. Als gevolg van de vragen van de spreker heeft hij echter ook aangegeven dat het mogelijk was tijdens de precontractuele fase aspecten te regelen die verband houden met het verloop en de beëindiging van de franchiseovereenkomst, zoals bijvoorbeeld de verplichtingen van niet-mededinging. Al die aspecten zijn vervat in de verschillende wetsvoorstellen en zouden dus kunnen worden overgenomen en geïntegreerd tijdens de precontractuele fase, zodat de hele kwestie zou kunnen worden geregeld vóór de franchiseovereenkomst wordt ondertekend.

Mevrouw Pieters hanteert het epitheton «beschaamd» voor het betoog van de heer J.-P. Jaucot, de voorzitter van de Consultatieve Franchisenemerraad binnen de Belgische Franchise Federatie (BFF) alsook franchisenemer van de Quick-groep. Het is volgens haar immers schandelijk voor de commissieleden te komen verkondigen dat bij de franchiseregeling geen enkel knelpunt rijst, dat ze geen wetgevend werk vergt en dat alles via dialoog kan worden opgelost, terwijl het algemeen bekend is dat de Quick-groep bron is van heel wat moeilijkheden in de sector.

Ten slotte herhaalt de spreker dat zij wenst dat een wet zou worden aangenomen met verder reikende ambities dan louter te voorzien in regelgeving inzake de precontractuele fase. Het voorstel om binnen een jaar een evaluatie te verrichten inzake de werking van het wetsontwerp is zeker positief. Toch had mevrouw Pieters liever gezien dat rechtstreeks een ruimer opgevatte reglementering kon worden aangenomen zonder

cette dernière applicable au travail parlementaire. Il faut, dès maintenant, poser les bons et nécessaires pas.

M. Jean-Marc Delizée (PS) se réjouit que la commission entame la discussion du projet de loi. Il rappelle que plusieurs propositions de loi ont déjà été déposées lors de la précédente législature par plusieurs groupes, dont celui de l'intervenant.

M. Delizée épingle, par ailleurs, l'importance économique du secteur de la franchise. Ce secteur a atteint sa maturité. Une législation spécifique peut donc être établie. En effet, l'insécurité juridique actuelle dans le secteur est défavorable à sa croissance et un déséquilibre manifeste existe entre les droits des franchiseurs et des franchisés.

Lors des auditions, le représentant d'UNIZO a expliqué que le projet de loi à l'examen consistait en un premier pas. En effet, UNIZO considère que limiter la réglementation à la phase précontractuelle n'est pas nécessairement suffisant et que le projet de loi pourrait être complété. C'est ce que souhaite aussi le groupe de l'intervenant.

Un argument en faveur de la limitation de la réglementation à la phase précontractuelle réside dans le fait que certains pays européens tels l'Espagne et la France ont procédé de la sorte. Toutefois, M. Delizée explique qu'une telle comparaison n'est pas judicieuse. Maître Sepulchre a en effet clairement mis en avant que les traditions juridiques diffèrent fortement d'un pays à un autre. Si les tribunaux français et espagnols disposent d'un arsenal juridique leur permettant de défendre le franchisé, l'élément le plus faible, il n'en va pas de même en Belgique où les autorités judiciaires sont contraintes à une application *stricto sensu* de la loi.

Certains ont également défendu l'argument selon lequel la diversité des situations existantes sous l'appellation de franchise rendait leur appréhension impossible dans une législation. M. Delizée émet des doutes quant à ces arguments. En effet, pourquoi cette diversité poserait-elle uniquement problème dans le cas d'une législation allant au-delà de la phase précontractuelle?

Il doute tout autant de la pertinence du discours de ceux prétendant qu'une législation trop draconienne ferait fuir les franchiseurs et empêcherait ceux-ci de s'installer en Belgique.

L'intervenant rappelle que certains indépendants ayant investi l'ensemble de leur patrimoine pour se lancer dans l'aventure ont été trompés, grugés et qu'un arsenal juridique suffisant pour se défendre leur a man-

tewerk te moeten gaan overeenkomstig het beginsel dat je «stapje voor stapje ver komt». Laatstgenoemde werkwijze acht zij niet toepasselijk op de parlementaire werkzaamheden. Vanaf nu moeten de juiste en noodzakelijke stappen worden ondernomen.

De heer Jean-Marc Delizée (PS) is opgetogen dat de commissie van start gaat met de bespreking van het wetsontwerp. Hij herinnert eraan dat verschillende fracties tijdens de vorige zittingsperiode reeds verscheidene wetsvoorstellen hebben ingediend, onder meer het wetsvoorstel van de spreker.

Voorts wijst de heer Delizée op het economisch belang van de franchisesector. Die sector is tot rijpheid gekomen. Derhalve kan terzake specifieke wetgeving worden uitgewerkt. De huidige rechtsonzekerheid in die sector is ongunstig voor de groei ervan, en kennelijk is sprake van een gebrek aan evenwicht tussen de rechten van de franchisegevers en de franchisenemers.

Tijdens de hoorzittingen heeft de UNIZO-vertegenwoordiger uitgelegd dat het ter bespreking voorliggende wetsontwerp een eerste stap vormde. UNIZO gaat er immers vanuit dat de reglementering tot de precontractuele fase beperken niet noodzakelijkerwijs volstaat, en dat het wetsontwerp voor aanvullingen vatbaar is. Dat is overigens wat ook de fractie van de spreker wenst.

Een argument dat ervoor pleit de reglementering tot de precontractuele fase te beperken, is dat sommige Europese landen zoals Spanje en Frankrijk ons hierin zijn voorgegaan. Toch legt de heer Delizée uit dat het niet raadzaam is een dergelijke vergelijking te maken. Meester Sepulchre heeft immers duidelijk beklemtoond dat de juridische tradities sterk verschillen van het ene land tot het andere. Terwijl de Franse en Spaanse rechtbanken beschikken over heel wat juridische middelen op grond waarvan zij de franchisenemer (de zwakste schakel) kunnen verdedigen, geldt zulks niet voor België, waar de gerechtelijke overheden gehouden zijn de wet *stricto sensu* toe te passen.

Sommigen hebben ook het argument verdedigd dat de brede waaier van bestaande situaties die onder de noemer franchise vallen, het onmogelijk maakte een en ander in wetgeving te gieten. De heer Delizée twijfelt aan dat argument. Waarom zou die grote diversiteit immers alleen een moeilijkheid doen rijzen voor wetgeving die verder reikt dan de precontractuele fase?

Al evenzeer twijfelt hij aan de relevantie van het discours van wie beweert dat een al te draconische wetgeving de franchisegevers op de vlucht zou jagen en hen zou verhinderen zich in België te vestigen.

De spreker herinnert eraan dat sommige zelfstandigen die heel hun vermogen hebben geïnvesteerd om zich in het avontuur te storten, werden bedrogen en geruïneerd, en dat het hun aan de toereikende juridi-

qué. Dans certains cas, cela a conduit à des situations dramatiques. Une législation adéquate pourrait donc constituer un facteur d'encouragement permettant à certains de faire le pas et de devenir franchisé.

Pour illustrer les déséquilibres manifestes existants entre les droits et obligations des parties lors des différentes phases de la relation contractuelle, M. Delizée cite quelques exemples issus de la pratique et mis en avant par Maître Sepulchre: l'existence de contrats-types rédigés par de grands franchiseurs et non négociables; de nombreuses obligations, parfois purement verbales, plaçant les franchisés dans un lien de subordination vis-à-vis du franchiseur, les rémunérations faibles reçues par certains franchisés étant donné la quote-part ristournée au franchiseur; des engagements verbaux non-respectés; des conditions non prévues conditionnant le renouvellement du contrat; l'obligation de procéder à des investissements importants non planifiés... En l'absence de cadre légal, beaucoup de franchisés se trouvent dans une situation de dépendance économique vis-à-vis de leurs franchiseurs et vivent continuellement sous la menace d'une rupture de contrat rapide et facile. Ce sont là des abus qu'il faut empêcher.

L'intervenant précise toutefois que le but de la législation à établir n'est pas de rendre le système de la franchise plus ardu. Un juste milieu permettant à un petit indépendant de se lancer tout en mettant des balises au pouvoir de la partie la plus forte, en l'occurrence le franchiseur, doit être trouvé.

Dans sa déclaration du 14 juillet 2003 (DOC 51 0020/001, p.15), le gouvernement assure qu'«enfin la législation sur la franchise sera adaptée. Dans ce cadre, les responsabilités des parties concernées seront mieux précisées tant pour la conclusion, l'exécution, lors de la résiliation ou en cas de faillite». L'accord du gouvernement dépasse clairement la seule réglementation de la phase précontractuelle de la franchise. L'exécution de cet accord devrait conduire à examiner la législation sur la franchise de manière plus complète que ne le fait le projet de loi actuel.

Enfin, à ceux qui affirment que le projet de loi à l'examen dépasse le cadre de la franchise et concerne l'ensemble des accords commerciaux, l'intervenant précise

sche middelen ontbrak om zich te kunnen verdedigen. In bepaalde gevallen heeft zulks tot dramatische situaties geleid. Passende wetgeving zou derhalve een aanmoedigingsfactor kunnen vormen die sommigen de gelegenheid biedt de stap te zetten en franchisenemer te worden.

Ter illustratie van het kennelijke ontoereikende evenwicht tussen de rechten en plichten van de partijen in de verschillende fases van de handelsbetrekkingen, haalt de heer Delizée enkele voorbeelden uit de praktijk aan die meester Sepulchre heeft beklemtoond: het bestaan van door grote franchisegevers opgestelde typecontracten waarover niet kan worden onderhandeld; talrijke – vaak louter mondeling overeengekomen – verplichtingen die de franchisenemers in een ondergeschikte positie ten aanzien van de franchisegever doen belanden; de lage vergoedingen die bepaalde franchisenemers krijgen gelet op het aan de franchisegever terugbetaalde aandeel; mondelinge verbintenissen die niet worden nagekomen; onvoorziene voorwaarden waaraan de vernieuwing van de overeenkomst wordt onderworpen; de verplichting omvangrijke niet-geplande investeringen te doen enzovoort. Bij gebrek aan enig wettelijk kader verkeren heel wat franchisenemers in een economisch afhankelijke positie tegenover hun franchisegevers en hangt hen voortdurend de dreiging van een gemakkelijke en snelle verbreking van de overeenkomst boven het hoofd. Dat zijn misbruiken die moeten worden voorkomen.

Desalniettemin preciseert de spreker dat de uit te werken wetgeving er niet toe strekt franchiseregelingen te bemoeilijken. Er moet een gulden middenweg worden gevonden, waarbij een kleine zelfstandige de stap kan zetten met dien verstande dat paal en perk wordt gesteld aan de macht van de sterkste partij, *in casu* de franchisegever.

In haar Federale Regeringsverklaring van 14 juli 2003 (DOC 51 0020/001, blz. 15), verzekert de regering het volgende: «Ten slotte zal de wetgeving op de *franchising* worden aangepast. Daarbij zullen de verantwoordelijkheden van de diverse partijen beter worden gepreciseerd zowel, bij het afsluiten, bij het opzeggen of verbreken van het contract, als bij faillissement.» De regeringsverklaring reikt duidelijk verder dan louter een reglementering inzake de precontractuele fase van *franchising*. De tenuitvoerlegging van dat regeerakkoord zou ertoe moeten leiden dat de wetgeving betreffende *franchising* vollediger wordt onderzocht, iets waarin het huidige wetsontwerp niet voorziet.

Ten behoeve van wie stelt dat het ter bespreking voorliggende wetsontwerp het kader van de *franchising* overschrijdt, en betrekking heeft op alle handels-

que si cela est possible, ce n'est toutefois pas ce qui était prévu dans l'accord du gouvernement.

En conclusion, le groupe PS considère que la franchise est un système suffisamment répandu en Belgique et qu'il a atteint sa phase de maturité pour justifier qu'on y consacre une législation spécifique. La projet de loi à l'examen est insuffisant car les problèmes rencontrés par les franchisés et les franchiseurs ne se limitent pas à la période précontractuelle. C'est pourquoi, le groupe de l'intervenant entend déposer des amendements au projet de loi afin de le compléter et ce, tant dans la philosophie de l'accord du gouvernement que dans un esprit constructif.

M. Jan Peeters (sp.a-spirit) rejoint les propos et conclusions de M. Delizée. Les groupes PS, sp.a-spirit et CD&V ont entamé le dossier relatif à la franchise depuis quelques années et ce, pour répondre à une constatation émanant des PME et des organisations d'indépendants. En effet, ces dernières ont constaté, d'une part, que la franchise était un phénomène économique croissant dans notre société et qu'elle pouvait être une formule à succès pour chaque partie prenant part à l'accord (franchisé et franchiseur) mais que, d'autre part, un certain nombre de problèmes juridiques et commerciaux se posait dans la pratique. Dès lors, si l'on souhaite que ce type de lien de collaboration puisse continuer avec succès, son encadrement législatif s'avère nécessaire.

En effet, actuellement, le franchisé combine les aspects négatifs de deux mondes: il lui manque la sécurité juridique et la bonne protection sociale dont peut bénéficier un employé et échappe également à la liberté d'entreprise et de commerce des véritables indépendants (la nature du contrat de franchise ou de certaines de ses dispositions peuvent en effet avoir pour conséquence que le franchisé se retrouve 'pieds et poings liés' vis-à-vis du franchiseur).

A l'instar de Mme Pieters, M. Peeters met également en question les propos tenus par le représentant des franchisés du groupe Quick lors des auditions. En effet, il rappelle que c'est une action menée par les franchisés du groupe Quick qui a été à l'origine d'une étude d'UNIZO sur la problématique et de son plaidoyer en faveur d'une réglementation légale des contrats de franchise. Dans un article publié en 2000, UNIZO constate qu'un Quick indépendant sur trois est en déficit et ce, à

overeenkomsten, préciseert de spreker dat, hoewel zulks mogelijk is, het regeerakkoord daarin niet voorzag.

Tot besluit gaat de PS-fractie er vanuit dat *franchising* een in België voldoende wijdverbreide regeling is, en dat ze tot rijpheid is gekomen. Zulks rechtvaardigt dan ook dat terzake specifieke wetgeving wordt uitgewerkt. Het ter bespreking voorliggende wetsontwerp schiet tekort, want de knelpunten waarmee franchisenemers én franchisegevers te kampen krijgen, doen zich niet alleen tijdens de precontractuele fase voor. Daarom is de fractie van de spreker van plan ter aanvulling van het wetsontwerp amendementen daarop in te dienen, welke zijn ingegeven door de strekking van het regeerakkoord en door een constructieve mentaliteit.

De heer Jan Peeters (sp.a-spirit) sluit zich aan bij het betoog en de conclusies van de heer Delizée. De PS-, de sp.a-spirit- en de CD&V-fracties hebben het *franchising*-dossier sinds enkele jaren aangepakt om tegemoet te komen aan hetgeen wordt geconstateerd door de KMO's en de zelfstandigenorganisaties. Zij hebben immers enerzijds vastgesteld dat *franchising* in onze samenleving een economisch verschijnsel is dat in de lift zit en dat het voor alle bij de overeenkomst betrokken partijen (franchisenemer én franchisegever) een mogelijke succesformule vormt. Anderzijds constateerden zij evenwel ook dat daarbij in de praktijk een aantal juridische en commerciële moeilijkheden rijzen. Zo men wil dat dergelijke handelsbetrekkingen succesvol blijven, blijkt terzake een wetgevend kader noodzakelijk te zijn.

Thans moet een franchisenemer immers tegelijkertijd opboksen tegen de ongunstige aspecten van twee werelden: het ontbreekt hem aan de rechtszekerheid en goede sociale bescherming die een werknemer kan genieten, en hij heeft al evenmin de vrijheid van ondernemen en handeldrijven die echte zelfstandigen wél bezitten (de aard van de franchiseovereenkomst of van sommige erin vervatte bepalingen kunnen immers tot gevolg hebben dat de franchisenemer «met handen en voeten gebonden is» aan de franchisegever).

Zoals ook mevrouw Pieters heeft gedaan, plaatst de heer Peeters vraagtekens bij het betoog dat de vertegenwoordiger van de franchisenemers van de Quick-groep tijdens de hoorzittingen heeft gehouden. Hij herinnert er met name aan dat een actie door de franchisenemers van de Quick-groep aanleiding heeft gegeven tot een UNIZO-studie over dat vraagstuk en tot het pleidooi van die organisatie voor een wettelijke reglementering inzake franchiseovereenkomsten. In een

cause de l'existence, dans les contrats de franchise, de clauses définissant un chiffre d'affaires obligatoire à atteindre et sur la base duquel sont calculés l'ensemble des coûts et rémunérations.

Le groupe sp.a-spirit est également partisan d'une réglementation plus large, dépassant le stade précontractuel, tout en saluant l'effort déjà mené afin de définir les informations devant être fournies lors de la phase précontractuelle.

L'intervenant précise qu'UNIZO avait d'ailleurs soutenu ouvertement, dans un article, la proposition de loi portant réglementation de l'accord de franchise déposée en 2001 par le groupe de l'intervenant (DOC 50 1190/001). Il s'agit d'un acte inhabituel de la part d'une organisation représentative des entrepreneurs indépendants et qui est une preuve supplémentaire des besoins criants du secteur. UNIZO avait alors épinglé que la proposition de loi reprenait certains éléments essentiels de leurs propositions en matière de réglementation de la franchise. Certaines de ces dispositions vont au-delà d'une simple réglementation de la phase précontractuelle. Une d'elle consiste à offrir des garanties aux franchisés afin qu'en cas d'arrêt d'activité, ils puissent revendre leur commerce au plus offrant. En effet, certains contrats de franchise prévoient qu'un franchisé, au terme du contrat le liant avec son franchiseur, doit laisser, pour une bouchée de pain, le franchiseur exercer un droit d'achat. La chaîne peut donc racheter le commerce d'un franchisé à très bas prix et la revendre à un nouveau franchisé bien plus cher. La plus-value commerciale sur le fonds de commerce est donc opérée par la chaîne et non par l'indépendant et ce, alors que ce dernier a lui-même construit le fonds de commerce.

Une autre disposition consiste à interdire légalement les obligations de résultats ou les chiffres d'affaires préétablis dans les contrats et à atteindre par les franchisés, sous peine d'indemnités à payer. L'exemple de Quick peut être cité. Suite à la maladie de la vache folle, les chiffres d'affaires dans le secteur de la restauration rapide avaient fortement diminué. Pourtant, les franchisés étaient liés par le fait qu'ils devaient verser comme loyer à la chaîne 11% de leur chiffre d'affaires non réel mais défini par contrat. Ceci conduisit un franchisé Quick sur trois à une situation de déficit.

in 2000 gepubliceerd artikel constateert UNIZO dat één op drie zelfstandige Quick-restaurants verliesgevend is doordat in de franchiseovereenkomsten clausules vervat zijn welke een verplicht te halen omzetcijfer vastleggen op grond waarvan alle kosten en bezoldigingen worden berekend.

De sp.a-spirit-fractie is eveneens voorstander van een ruimer opgevatte regelgeving die het precontractuele stadium overstijgt; toch is zij ingenomen met de reeds geleverde inspanningen om te bepalen welke informatie tijdens de precontractuele fase dient te worden verstrekt.

De spreker licht toe dat UNIZO in een artikel trouwens openlijk haar steun had toegezegd aan het door de fractie van de spreker ingediende wetsvoorstel tot regeling van de franchiseovereenkomst (DOC 50 1190/001). Zulks is een ongewone handelwijze voor een representatieve organisatie van de zelfstandige ondernemers, en het bewijst eens te meer hoe hoog de nood in de sector is. UNIZO had er toen op gewezen dat het wetsontwerp bepaalde cruciale elementen bevatte van hun voorstellen inzake regelgeving wat *franchising* betreft. Sommige van die bepalingen zijn verstrekkender dan louter reglementering inzake de precontractuele fase. Eén van die bepalingen bestond erin aan franchisenemers te waarborgen dat zij in geval van stopzetting van de activiteit hun handelszaak aan de hoogstbiedende mochten verkopen. In sommige franchiseovereenkomsten is immers bepaald dat een franchisenemer na afloop van de overeenkomst met zijn franchisegever, die franchisegever voor een habbekrats een aankooprecht moet laten gelden. De keten kan de handelszaak van een franchisenemer derhalve tegen een erg lage prijs terugkopen en ze tegen een veel hogere prijs doorverkopen aan een nieuwe franchisenemer. De meerwaarde van de handelsonderneming wordt dus door de keten en niet door de zelfstandige gegenereerd, terwijl die laatste toch de zaak heeft opgebouwd.

Een tweede bepaling bestond erin te verbieden dat in de overeenkomsten resultaatsverbintenissen of vooropgestelde omzetcijfers worden opgenomen waaraan de franchisenemers geacht worden te voldoen op straffe van betaling van schadeloosstellingen. Het voorbeeld van Quick is welbekend. Ingevolge de gekkekoeienziekte waren de omzetcijfers in de restaurantsector sterk teruggelopen. De franchisenemers waren nochtans gebonden door het feit dat ze 11% van hun omzet (niet de reële, maar wel de in contractueel bepaalde omzet) als huurgeld aan de keten dienden te betalen. Daardoor ging één op drie franchisenemers van Quick in het rood.

UNIZO estime également important d'annuler les obligations de non-concurrence qui empêchent les franchisés, après l'écoulement du contrat de franchise, d'exercer une activité professionnelle de même nature, ce qui revient à instaurer une interdiction d'emploi.

Enfin, la mise en place d'une commission d'arbitrage, éventuellement appuyée par des magistrats serait nécessaire et ce, afin qu'un arbitrage interne au secteur puisse avoir lieu et que les litiges entre parties au contrat puissent être tranchés par une tierce instance, plus objective et indépendante des intérêts commerciaux des deux parties.

En conclusion, M. Peeters constate que le secteur est demandeur de dispositions légales allant au-delà de la phase précontractuelle. C'est également ce que souhaite le groupe sp.a-spirit. Il appartient aux membres de la commission d'étudier quels points précis requièrent une réglementation dépassant la phase précontractuelle.

M. Melchior Wathelet (cdH) souligne que le texte du projet de loi à l'examen va dans la bonne direction. Des questionnements subsistent toutefois: faut-il aller directement plus loin dans la réglementation? Faut-il d'abord évaluer les conséquences de ce texte de loi avant d'aller plus loin? L'étape précontractuelle est-elle, à l'instar des propos de Maître Demolin, une étape en soi permettant de mettre, au moment de la conclusion du contrat, l'ensemble des parties sur un pied d'égalité et ce, afin de faciliter le déroulement futur de ce dernier?

Quoi qu'il en soit, l'intervenant est convaincu que la manière dont le contrat de franchise est établi engendre des répercussions sur l'ensemble de l'exécution du contrat. En ce sens, la phase précontractuelle demeure essentielle: en effet, plus les parties au contrat sont informées, plus l'échange d'informations se déroule de manière sereine, mieux cela est pour les deux parties. Il en va de l'intérêt des deux parties.

Toutefois, l'intervenant est d'avis qu'il ne faut pas s'arrêter là et mener une évaluation de l'impact du projet de loi sur les relations contractuelles futures.

Par ailleurs, le projet de loi à l'examen ne s'applique pas uniquement aux contrats de franchise mais a une application bien plus large. L'intervenant estimerait d'ailleurs peu judicieux de restreindre un encadrement

UNIZO acht het bovendien van wezenlijk belang dat de niet-concurrentiebedingen worden weggelaten. Die verhinderen de franchisenemers immers om, na het aflopen van de franchiseovereenkomst, een gelijkaardige beroepsactiviteit uit te oefenen. Zulks komt neer op een beroepsverbod.

Tot slot behoort een arbitragecommissie te worden ingesteld, die eventueel mede door magistraten wordt gedragen. Aldus kan de sector zelf aan arbitrage doen, en kunnen de geschillen tussen de overeenkomstsluitende partijen worden beslecht door een derde, neutralere instantie die minder betrokken is bij de commerciële belangen van de beide partijen.

Tot besluit stelt de heer Peeters vast dat de sector voorstander is van wettelijke bepalingen die verder reiken dan de precontractuele fase. Zulks wenst ook de fractie van sp.a-spirit. Het komt de commissieleden toe na te gaan welke punten een reglementering vereisen die ook betrekking heeft op de andere aspecten van de overeenkomst.

De heer Melchior Wathelet (cdH) beklemtoont dat het ter bespreking voorliggende wetsontwerp de juiste richting uitgaat. Men kan zich evenwel afvragen of de reglementering van meet af aan verder moet reiken, of doet men er beter aan eerst de gevolgen van dit wetsontwerp te evalueren vooraleer men verder gaat? Is de precontractuele fase, zoals meester Demolin stelt, een fase die op zich alle partijen, bij het sluiten van de overeenkomst, op gelijke voet kan stellen, teneinde de toekomstige uitvoering van de overeenkomst te vergemakkelijken?

De spreker is er hoe dan ook van overtuigd dat de wijze waarop de franchiseovereenkomst is opgesteld, gevolgen heeft voor de uitvoering van de overeenkomst in haar geheel. In die zin blijft de precontractuele fase van essentieel belang: hoe beter de overeenkomstsluitende partijen geïnformeerd zijn, hoe sereener de gegevensuitwisseling immers zal verlopen, en dat is beter voor de beide partijen. Zij hebben er allebei belang bij.

De spreker meent evenwel dat men het daar niet mag bij houden, en dat men tevens de weerslag van het wetsontwerp op de toekomstige contractuele relaties moet evalueren.

Het ter bespreking voorliggende wetsontwerp geldt overigens niet alleen voor de franchiseovereenkomsten, maar heeft een veel ruimer toepassingsgebied. Volgens de spreker zou het trouwens niet verstandig zijn een

légal de la phase précontractuelle au seul contrat de franchise alors qu'il apparaît qu'une bonne phase précontractuelle est susceptible d'assainir les relations entre parties et d'offrir, en même temps, une sécurité juridique au franchiseur ou au co-contractant de tout autre type de partenariat commercial.

L'intervenant précise enfin qu'il souhaite voir supprimer la référence à la notion de rémunération à l'article 2 du projet de loi.

M. Ortwin Depoortere (Vlaams Belang) souligne que le projet de loi marque un pas dans le bon sens.

Néanmoins, l'intervenant note la formation d'une majorité alternative parmi les membres de la commission. Certains groupes de la majorité sont en effet en faveur d'une réglementation dépassant celle prévue par le projet de loi à l'examen.

La ministre entend-elle maintenir le projet de loi original ou aller plus loin afin de répondre aux remarques formulées par certains membres de la commission et établir une réglementation de la phase contractuelle?

Mme Sabine Laruelle, ministre des Classes moyennes et de l'Agriculture, rappelle que l'objectif des auditions était d'entendre l'avis de personnes issues du secteur ainsi que de deux juristes spécialistes sur le projet de loi et les propositions de loi à l'examen. Elle reprend les propos tenus par les représentants de la Fedis, la FBF, l'UCM et Unizo. Ceux-ci confirment tous que le projet de loi à l'examen va dans le sens de ce qui est souhaité par l'ensemble des acteurs de terrain.

La ministre précise, par ailleurs, que le gouvernement a approuvé le projet de loi sans discussion. Les vice-premiers ministres, qui connaissent parfaitement l'accord du gouvernement, ont estimé, en fonction de l'avancée des travaux sur le terrain, en fonction des échos des acteurs de terrain et en fonction de ce qui se déroule en France et en Espagne en la matière, le projet de loi adéquat.

Elle précise également que le projet de loi englobe l'ensemble des partenariats commerciaux et ne se limite pas à la franchise. Il vise à encadrer la phase précontractuelle afin d'assainir les relations contractuel-

wettelijk kader voor de precontractuele fase in te stellen dat alleen zou gelden voor de franchiseovereenkomst. Het is immers zonneklaar dat een goed verlopende precontractuele fase de betrekkingen tussen de partijen in goede banen kan leiden. Tegelijk biedt ze rechtszekerheid aan de franchisenemers en aan de mede-contractanten van alle andere soorten van commerciële samenwerkingsovereenkomsten.

De spreker preciseert ten slotte dat hij de verwijzing naar de «vergoeding» in artikel 2 van het wetsontwerp weggelaten wil zien.

De heer Ortwin Depoortere (Vlaams Belang) beklemtoont dat het wetsontwerp een stap in de goede richting is.

Desondanks stelt de spreker vast dat zich bij de commissieleden een wisselmeerderheid heeft gevormd. Sommige meerderheidsfracties zijn immers voorstander van een reglementering die verder reikt dan die waarin het ter bespreking voorliggende wetsontwerp voorziet.

Is de minister van plan het oorspronkelijke wetsontwerp te behouden, of wil zij de opmerkingen van bepaalde commissieleden volgen, en aldus een reglementering uitwerken voor de contractuele fase?

Mevrouw Sabine Laruelle, minister van Middenstand en Landbouw, herinnert eraan dat de hoorzittingen werden georganiseerd om het advies in te winnen van personen uit de sector, alsook van twee juristen die gespecialiseerd zijn inzake de aangelegenheid die aan bod komt in het wetsontwerp en de wetsvoorstellen die momenteel ter bespreking voorliggen. Ze verwijst naar de uitspraken van de vertegenwoordigers van Fedis, BFF, UCM en UNIZO, die allemaal bevestigen dat het ter bespreking voorliggende wetsontwerp inspeelt op de wensen van alle actoren in het veld.

Voorts preciseert de minister dat de regering het wetsontwerp zonder meer heeft aangenomen. De vice-eerste ministers, die volkomen op de hoogte zijn van het regeerakkoord, hebben gemeend dat het wetsontwerp voldeed, en wel op grond van de voortgang van de werkzaamheden in het veld, van de reacties van de mensen in het veld en van wat zich terzake in Frankrijk en in Spanje voordoet.

De minister preciseert tevens dat het wetsontwerp alle commerciële samenwerkingsovereenkomsten omvat, en dus niet alleen voor de franchiseovereenkomst geldt. Het beoogt een wettelijk kader in te stellen voor

les qui se passeront par la suite en veillant à ce que chacune des parties puisse bénéficier d'une information complète, transparente et écrite et puisse bénéficier d'un temps de réflexion avant de s'engager. Le projet prévoit également que quand l'interprétation d'un texte est sujette à caution, l'interprétation pour la partie la plus faible, c'est à dire l'interprétation la plus favorable au franchisé soit d'application dans la phase contractuelle.

Enfin, la ministre rappelle que le gouvernement est d'avis qu'une bonne information précontractuelle est à même de répondre aux problèmes se posant sur le terrain. La ministre préfère se limiter à cette étape. Une évaluation permettra de juger dans le futur de la nécessité de poser d'autres pas. C'est d'ailleurs la position de tous les acteurs de terrain sur la question.

Mme Trees Pieters (CD&V) rappelle la discussion ayant eu lieu lors des auditions. Si elle peut comprendre que la Fedis, organisation représentant le secteur de la distribution et donc les franchiseurs, estime que le projet de loi est suffisant, elle note néanmoins qu'UCM, les avocats et UNIZO ont expliqué qu'ils souhaiteraient une réglementation allant plus loin que la phase précontractuelle. Toutefois, le raisonnement de ces acteurs est qu'il est déjà mieux d'établir une réglementation limitée à la phase précontractuelle que de ne rien réglementer. Mieux vaut cela que rien.

L'intervenante fait remarquer que la phase précontractuelle peut être élargie et on peut, lors de celle-ci, aborder les questions d'obligations de résultats, de droit de préemption ou l'option d'achat ainsi que de clauses de non-concurrence.

Mme Pieters rappelle également que ce n'est pas la première fois que le gouvernement soutient un projet de loi pour lequel il n'y a pas de consensus au sein du parlement. Elle songe au statut des mandataires. Elle rappelle enfin que l'accord de gouvernement prévoyait d'aller plus loin que ce que le projet de loi à l'examen établit.

M. Jean-Marc Delizée (PS) a le sentiment que, lors des auditions, il y a eu un certain déséquilibre dans la représentation des deux parties concernées dans un contrat de franchise. Tous les acteurs du terrain n'ont pas pu être entendus.

Il précise également que la Fédération Belge de la Franchise est essentiellement composée de franchiseurs et ne représente pas les franchisés. L'immense

de précontractuelle fase met het oog op een correct verloop van de contractuele relaties, waarbij er moet worden op toegezien dat elke partij volledig, schriftelijk en op een transparante wijze wordt ingelicht, en zich een welbepaalde tijd kan bezinnen vooraleer zich te binden. Soms doet de interpretatie van een tekst problemen rijzen; in dat geval bepaalt het wetsontwerp dat de interpretatie ten voordele van de zwakste partij, met name de franchisenemer, in de contractuele fase van toepassing is.

Ten slotte herinnert de minister eraan dat de knelpunten die zich in het veld voordoen, volgens de regering kunnen worden weggewerkt door een gedegen précontractuelle voorlichting. De minister wenst de reglementering te beperken tot die fase. In de toekomst zal een evaluatie moeten uitwijzen of verdere stappen vereist zijn. Alle actoren in het veld denken daar trouwens zo over.

Mevrouw Trees Pieters (CD&V) herinnert aan het debat tijdens de hoorzittingen. Ze stelt nog te kunnen begrijpen dat Fedis, een organisatie die de distributiesector – en dus de franchisegevers – vertegenwoordigt, het wetsontwerp toereikend acht. Ze voegt er evenwel aan toe dat UCM, de advocaten en UNIZO hebben uitgelegd dat zij een reglementering wensen die verder reikt dan de précontractuelle fase. Desondanks maken die actoren de bedenking dat het beter is een beperkte reglementering in te stellen die niet verder reikt dan de précontractuelle fase, dan helemaal geen reglementering uit te werken. Beter dat dan niets.

De spreekster merkt op dat de précontractuelle fase kan worden verruimd, en dat in die fase knelpunten als resultaatsverbintenissen, het recht van voorkoop, de koopoptie of nog het niet-concurrentiebeding aan bod kunnen komen.

De spreekster wijst er ook op dat het niet de eerste keer is dat de regering een wetsontwerp steunt waarover in het parlement geen consensus bestaat. Ze denkt daarbij aan het statuut van de mandatarissen.

Ten slotte herinnert ze eraan dat het regeerakkoord bepaalde dat verder zou worden gegaan dan wat in het ter bespreking voorliggende wetsontwerp is bepaald.

De heer Jean-Marc Delizée (PS) heeft het gevoel dat de beide bij een franchiseovereenkomst betrokken partijen bij de hoorzittingen niet gelijkkelijk aan bod zijn gekomen. Niet alle actoren in het veld konden worden gehoord.

Hij preciseert tevens dat de Belgische Franchisefederatie voornamelijk samengesteld is uit franchisegevers, en de franchisenemers niet vertegenwoordigt.

majorité des franchisés belges n'est d'ailleurs pas fédérée.

Si UNIZO confirme la nécessité de légiférer, il considère également que le pas engrangé dans le projet de loi à l'examen demeure insuffisant. Il faut trouver un bon équilibre.

M. Delizée rappelle que si le projet de loi a été approuvé au sein du gouvernement, il appartient au parlement de faire également son travail et de déposer des amendements et ce, d'autant plus que l'accord du gouvernement va plus loin que le projet de loi déposé.

Mme Anne Barzin (MR) se dit étonnée des discussions relatives aux types de personnes invitées dans le cadre des auditions. La commission avait été, lors de son choix, assez ouverte quant aux personnes pouvant être invitées.

Le groupe MR soutient le projet de loi à l'examen et l'estime suffisant. Ce dernier reprend en effet en grande partie les éléments contenus dans la proposition de loi (DOC 51 0265/001) qu'il a déposée. Le projet de loi permet d'offrir des garanties à la partie la plus faible d'un accord et offre une réponse aux problèmes se posant sur le terrain.

M. Ortwin Depoortere (Vlaams Belang) constate que les personnes auditionnées sont favorables au projet de loi à l'examen. Elles pensent néanmoins qu'il constitue une première étape et estiment qu'une évaluation du fonctionnement du projet de loi sera nécessaire.

C'est pourquoi, l'intervenant souhaiterait obtenir une réponse claire de la ministre quant à la possibilité d'une évaluation du projet et le délai endéans lequel celle-ci est prévue.

L'intervenant constate par ailleurs que ce projet de loi est le deuxième projet, avec celui relatif à l'instauration d'une cotisation annuelle à charge de certains organismes (DOC 51 1694/001) où les partis socialistes ne s'accordent pas avec les propositions du gouvernement. Serait-ce le signe d'une usure de la coalition violette?

M. Jan Peeters (sp.a-spirit) relève que la ministre désire, grâce au projet de loi à l'examen, répondre aux problèmes importants survenant dans le secteur. Ces problèmes proviennent du fait que, dans la relation entre le franchiseur et le franchisé, beaucoup d'incertitudes existent du fait que de nombreux éléments ne sont pas spécifiés dans les contrats. La ministre estime donc

De overgrote meerderheid van de franchisenemers is trouwens niet aangesloten bij een federatie.

Hoewel UNIZO bevestigt dat de aangelegenheid wettelijk moet worden geregeld, stelt de unie tevens dat het ter bespreking voorliggende wetsontwerp onvoldoende ingrijpt. Men moet de juiste balans zien te vinden.

Ook al heeft de regering het wetsontwerp aangenomen, dan nog heeft het parlement volgens de spreker een taak te vervullen en moeten de leden amendementen indienen, temeer omdat het regeerakkoord verder gaat dan de bepalingen van het ingediende wetsontwerp.

Mevrouw Anne Barzin (MR) is verwonderd dat wordt gediscussieerd over de personen die werden uitgenodigd voor de hoorzittingen. De commissie had ze nochtans met een vrij open geest geselecteerd.

De MR-fractie steunt het ter bespreking voorliggende wetsontwerp en acht het toereikend. Het neemt immers het door die fractie ingediende wetsvoorstel (DOC 51 0265/001) voor een groot deel over. Het wetsontwerp houdt waarborgen in voor de zwakste overeenkomstsluitende partij en reikt een oplossing aan voor de knelpunten die zich in het veld voordoen.

De heer Ortwin Depoortere (Vlaams Belang) constateert dat de gehoorde personen het ter bespreking voorliggende wetsontwerp gunstig gezind zijn. Ze zijn evenwel van mening dat het slechts de eerste steen legt, en dat de uitwerking van het wetsontwerp zal moeten worden geëvalueerd.

Om die reden wil de spreker van de minister een duidelijk antwoord op de vraag of een evaluatie van de toekomstige wet al dan niet mogelijk is, en zo ja, binnen welke termijn.

De spreker constateert voorts dat dit wetsontwerp, naast het wetsontwerp betreffende de invoering van een jaarlijkse bijdrage ten laste van bepaalde instellingen (DOC 51 1694/001), reeds het tweede is waarin de socialistische partijen het niet eens zijn met de voorstellen van de regering. Wijst een en ander erop dat de paarse meerderheid sleet vertoont?

De heer Jan Peeters (sp.a-spirit) wijst erop dat de minister, dankzij het ter bespreking voorliggende wetsontwerp, wenst in te spelen op de belangrijke problemen die in de sector opduiken. Die problemen vloeien voort uit het feit dat in de relatie franchisegever-franchisenemer veel onzekerheid bestaat doordat tal van elementen niet in de overeenkomsten gepreciseerd

que l'information et la connaissance sont des instruments essentiels pour assainir les mauvaises relations entre un franchiseur et un franchisé. L'intervenant estime également qu'il s'agit d'une étape ou condition nécessaire pour aboutir à une relation équilibrée dans de tels contrats et c'est ce pourquoi personne ne s'oppose au projet.

Néanmoins, une grande partie des points posant problème figure également dans les contrats eux-mêmes. On y retrouve en effet bien souvent des clauses abusives qui désavantagent fortement le franchisé. C'est pour éviter l'insertion dans les contrats de franchise de ce type de clauses abusives (telles les obligations de résultats, la quasi-obligation de cession gratuite du fonds de commerce à la fin du contrat à la chaîne) que l'intervenant souhaite aller plus loin dans la réglementation de l'accord de franchise.

Enfin, M. Peeters précise que ce n'est certainement pas la première fois que les membres du parlement demandent de pouvoir retravailler un projet de loi du gouvernement et d'y ajouter certains éléments émanant de leurs propositions de loi respectives et ce, d'autant qu'ils constatent l'existence d'une demande de la part du secteur.

M. Jean-Marc Delizée (PS) n'a pas l'impression qu'il y a de l'obstructionnisme de la part de groupes de la majorité. Tout parlementaire, en ce compris les parlementaires de la majorité ont le droit d'exprimer leur point de vue, ces derniers n'étant pas de simples «presse bouton».

La ministre des Classes moyennes et de l'Agriculture précise que les franchisés sont représentés aussi bien au sein de la Fédération belge de la Franchise qu'au sein de la Fedis. La ministre se dit prête à travailler de manière constructive en la matière, comme cela a été le cas en ce qui concerne le projet de loi modifiant la loi du 25 juin 1993 sur l'exercice d'activités ambulantes et l'organisation de marchés publics.

M. Jean-Marc Delizée (PS) tient à insister sur certains points à propos desquels il est déjà intervenu. Il existe un déséquilibre entre les parties, qui doit être rectifié, afin d'éviter des drames sociaux. Le projet du gouvernement réglant la phase pré-contractuelle est bien sûr positif et nécessaire mais ne va pas assez loin; il souhaite donc que le débat ne soit pas clos et qu'une évaluation ait lieu dans un délai rapproché, à compter de l'adoption du projet. De cette manière il devrait être possible d'apporter des correctifs à cette (future) loi au

worden. De minister is bijgevolg van mening dat informatie en kennis essentiële instrumenten zijn om de stroeve verhoudingen tussen een franchisegever en een franchisenemer te verbeteren. De spreker is tevens van mening dat het om een noodzakelijk stadium of een noodzakelijke voorwaarde gaat om tot een evenwichtige verhouding in soortgelijke overeenkomsten te komen en dat daarom ook niemand tegen het wetsontwerp gekant is.

Dat belet niet dat veel aspecten die problemen doen rijzen ook in de overeenkomsten zelf voorkomen. Daarin treft men immers heel vaak onrechtmatige bedingen aan die de franchisenemer sterk benadelen. Precies om de invoeging, in de overeenkomsten, van soortgelijke onrechtmatige bedingen (resultaatsverbintenissen, de quasi-verplichting van de kosteloze overdracht, aan de keten, van het handelsfonds aan het einde van het contract) te voorkomen, dat de spreker verder wil gaan in de regelgeving inzake de franchise-overeenkomst.

Tot slot preciseert de heer Peeters dat het zeker niet de eerste maal is dat de leden van het parlement vragen een wetsontwerp van de regering te mogen herwerken en daaraan een aantal elementen toe te voegen die afkomstig zijn uit hun respectieve wetsvoorstellen, te meer daar zij constateren dat de sector terzake vragende partij is.

De heer Jean-Marc Delizée (PS) heeft niet de indruk dat de meerderheidsfracties de zaak willen blokkeren. Ieder parlamentslid, met inbegrip van de parlementsleden van de meerderheid, heeft het recht zijn standpunt te uiten: parlementsleden zijn geen stemmachines!

De minister van Middenstand en Landbouw preciseert dat de franchisenemers zowel vertegenwoordigd zijn in de Belgische Franchise Federatie als in Fedis. De minister verklaart terzake constructief te willen werken, zoals dat ook geval was in verband met het wetsontwerp tot wijziging van de wet van 25 juni 1993 betreffende de uitoefening van ambulante activiteiten en de organisatie van openbare markten.

De heer Jean-Marc Delizée (PS) komt terug op bepaalde punten die hij reeds aangekaart heeft. Er is sprake van een onevenwicht tussen de partijen, dat moet worden weggewerkt teneinde sociale drama's te voorkomen. Het wetsontwerp van de regering dat de precontractuele fase regelt, is uiteraard positief en noodzakelijk, maar gaat niet ver genoeg. De spreker wenst dus dat het debat niet wordt gesloten en dat eerlang, te rekenen van de goedkeuring van het wetsontwerp, een evaluatie zou plaatsvinden. Op die manier zou het mo-

cours de la présente législature.

Mme Trees Pieters (CD&V) approuve la position de *M. Jean-Marc Delizée (PS)*. Pour illustrer son propos, elle cite l'exemple d'un franchisé qui a travaillé dur durant des années et qui tout d'un coup doit stopper ses activités, sur ordre du franchiseur, qui a décidé de délocaliser l'activité textile exercée au profit d'une autre entreprise établie en Espagne. À l'heure actuelle, un certain nombre de choses sont convenues au début de la relation commerciale mais il arrive souvent que de nouvelles obligations soient imposées en cours de route. Il est donc important d'aller plus loin que la simple phase pré-contractuelle. L'oratrice constate que, malheureusement, les amendements présentés par la majorité ne répondent pas à cette nécessité. Elle insiste donc, elle aussi, sur la nécessité de procéder à une évaluation de cette (future) loi le plus vite possible. Elle considère que les auditions des acteurs du secteur devant cette commission ont mis à jour cette criante nécessité.

M. Dylan Casaer (spa-spirit) marque également son accord avec la position exprimée par *M. Jean-Marc Delizée (PS)*. Le projet de loi a bien pour but de davantage protéger les indépendants mais il reste cependant sur sa faim. S'il est essentiel, pour les parties à l'accord de franchise, de disposer d'informations détaillées lors de la phase pré-contractuelle, cela ne suffit cependant pas toujours. Il existe fréquemment un déséquilibre entre parties, comme c'est le cas par exemple entre d'une part une grosse multinationale et d'autre part un petit indépendant, qui se voit imposer ce que l'on peut comparer à un contrat d'adhésion entre un commerçant et un consommateur. Comme *M. Jean-Marc Delizée (PS)*, il souhaite donc également que le débat ne soit pas clos et qu'une évaluation ait lieu.

M. Guy Hove (VLD) est convaincu que le secteur de la franchise est un secteur important de notre économie; il s'agit même de celui qui connaît la croissance la plus forte du secteur de la distribution. C'est du reste tout à fait compréhensible, car cette formule permet à des candidats entrepreneurs d'acquérir très rapidement les connaissances nécessaires, là où il leur aurait fallu plusieurs années, tout en permettant aux franchiseurs d'étendre leur système de distribution sans devoir effectuer de lourds investissements supplémentaires. Qui plus est, les franchisés doivent eux aussi réaliser moins d'investissements et donc prendre moins de risques pour lancer leur affaire puisqu'ils peuvent compter sur l'assistance du franchiseur.

gelijk moeten zijn aan deze (toekomstige) wet nog tijdens deze zittingsperiode een aantal correcties aan te brengen.

Mevrouw Trees Pieters (CD&V) onderschrijft het standpunt van de heer Delizée. Ter illustratie verwijst zij naar het voorbeeld van een franchisenemer die jarenlang hard heeft gewerkt en die zijn activiteiten plots moet stopzetten op bevel van de franchisegever die heeft beslist de uitgevoerde textielactiviteit, uitgeoefend te delocaliseren ten gunste van een andere, in Spanje gevestigde onderneming. Momenteel wordt een aantal elementen afgesproken bij de aanvang van de handelsrelatie, maar het komt vaak voor dat gaandeweg nieuwe verplichtingen worden opgelegd. Het is dus belangrijk verder dan de precontractuele fase te gaan. De spreker constateert dat de door de meerderheid ingediende amendementen jammer genoeg niet op die noodzaak inspelen. Ook zij beklemtoont de noodzaak om zo spoedig mogelijk een evaluatie van deze (toekomstige) wet uit te voeren. Zij stelt dat de hoorzittingen met de actoren van de sector voor de commissie aan het licht hebben gebracht hoe uitermate scherp die noodzaak wordt aanvoeld.

De heer Dylan Casaer (sp.a-spirit) gaat tevens akkoord met de door de heer Delizée verwoorde zienswijze. Het wetsontwerp heeft wel degelijk tot doel de zelfstandigen beter te beschermen, maar toch blijft de spreker ontevreden. Voor de partijen die bij de franchiseovereenkomst betrokken zijn, is het weliswaar essentieel tijdens de precontractuele fase over gedetailleerde informatie te beschikken, maar dat volstaat niet altijd. Er bestaat vaak een onevenwicht tussen de partijen, zoals dat bijvoorbeeld het geval is tussen een grote multinationale onderneming en de kleine zelfstandige die iets opgelegd krijgt wat vergelijkbaar is met een toetredingsovereenkomst tussen een handelaar en een consument. Net als de heer Delizée wenst ook hij bijgevolg dat het debat niet afgesloten wordt en dat een evaluatie zou plaatsvinden.

De heer Guy Hove (VLD) is van mening dat de franchisesector een belangrijke sector van ons economisch leven is, zelfs de sterkst stijgende van de distributiesector. Dit is ook goed te begrijpen, omdat via deze formule kandidaat-ondernemers heel snel de nodige kennis kunnen verwerven waar ze anders toch een paar jaar tijd voor nodig hebben, en anderzijds de franchisegevers hun distributiesysteem kunnen uitbreiden zonder bijkomende zware investeringen. Bovendien zijn er ook voor de franchisenemers minder investeringen en dus minder risico's nodig voor het opstarten van een zaak vermits deze starters toch kunnen rekenen op de bijstand van de franchisegever.

Le membre n'est donc pas vraiment demandeur d'une intervention législative dans ce secteur, d'autant qu'un encadrement juridique existe déjà au niveau européen. Depuis le 1^{er} janvier 2002, les franchiseurs doivent respecter le règlement européen concernant les accords verticaux, qui détermine ce qui est autorisé et interdit en matière de concurrence. Les contractants peuvent également s'appuyer sur diverses institutions juridiques existantes.

L'intervenant peut donc difficilement adhérer au principe des propositions de loi à l'examen, qui visent à intervenir activement dans la liberté contractuelle des parties. In ne faut pas perdre de vue que ce type de contrats de franchise peut concerner des réalités très diverses et même très divergentes. Il peut s'agir tant de la production et de la distribution que des services (cette liste ne pouvant être considérée comme limitative). Même au sein d'une même catégorie de contrats de franchise, les différences peuvent être de taille. Chaque contrat doit en effet pouvoir comporter des caractéristiques spécifiques inhérentes à la nature des produits fabriqués, des biens distribués ou des services dispensés.

Le projet à l'examen ne porte pas atteinte à la liberté contractuelle; il améliore et garantit uniquement l'échange préalable d'informations. Il s'agit donc en réalité d'un encadrement légal des informations préalables que doit communiquer le franchiseur. L'information qui doit être fournie est également clairement précisée, de manière à ce que le contrat puisse être conclu en connaissance de cause.

Le projet prévoit en outre un délai minimal à respecter entre la communication des informations prescrites et la conclusion du contrat. En instaurant un délai de réflexion, il protège donc aussi la partie la plus faible.

Un aspect important est que les deux parties sont contraintes de respecter la confidentialité des informations.

Le projet a de surcroît une portée suffisamment générale pour pouvoir s'appliquer comme une sorte de loi-cadre à tous les types de partenariats commerciaux.

Le membre apportera donc son soutien au projet de loi à l'examen.

La ministre répond qu'elle poursuit les mêmes objectifs que les intervenants, à savoir que le secteur de la franchise reste un secteur important et que le franchisé soit protégé; de là la deuxième phrase de l'article 7 du projet qui stipule que: «*En cas de doute sur le sens d'une clause ou d'une donnée, l'interprétation la plus favora-*

Het lid is dus niet echt vragende partij om wetgevend op te treden in deze sector. Bovendien bestaat reeds een juridische omkadering op Europees vlak. Franchisegevers moeten sinds 1 januari 2002 voldoen aan de Europese verordening inzake verticale overeenkomsten. Die legt vast wat vanuit concurrentie-overwegingen wel en niet mag. Daarnaast zijn er nog de diverse bestaande juridische instituten waarop de contractanten kunnen terugvallen.

Hij kan zich dan ook principieel moeilijk vinden in die wetsvoorstellen die voorliggen en die wensen actief in te grijpen in de contractuele vrijheid van partijen. Er moet toch rekening mee gehouden dat een dergelijke franchise-overeenkomst betrekking kan hebben op zeer verscheiden en zelfs zeer uiteenlopende realiteiten. Het kan zowel gaan om productie, distributie als dienstverlening (zonder dat deze opsomming als limitatief mag worden gezien). En zelfs binnen een zelfde categorie van franchisecontracten bestaan er nog grote verschillen. Elk contract moet immers specifieke kenmerken kunnen bevatten die betrekking kunnen hebben op de aard van de gefabriceerde producten of verdeelde goederen of verstrekte diensten.

Er wordt in dit ontwerp geen afbreuk gedaan aan de contractuele vrijheid, enkel de voorafgaande informatie-uitwisseling wordt verbeterd en gegarandeerd. Het is dus eigenlijk een wettelijke omkadering van de informatie die de franchisegever voorafgaandelijk moet geven. De informatie die moet worden verstrekt is ook duidelijk gepreciseerd, zodat het contract met kennis van zaken kan gesloten worden.

Er wordt ook voorzien in een minimale termijn die moet worden nageleefd tussen het ogenblik van de voorgeschreven informatie en het afsluiten van het contract. Er wordt dus ook, door het invoeren van een bedenktijd, een bescherming ingebouwd voor de zwakste partij.

Belangrijk is dat aan beide partijen de verplichting wordt opgelegd de informatie vertrouwelijk te houden.

Het ontwerp is ook voldoende algemeen zodat het als een soort raamwet van toepassing kan zijn op alle vormen van commerciële overeenkomsten.

Het lid zal dit ontwerp dan ook steunen.

De minister antwoordt dat zij dezelfde doelstelling nastreeft als de sprekers, namelijk dat de franchisesector een belangrijke sector blijft en de franchisenemer beschermd wordt; vandaar ook de tweede zin van artikel 7 van het wetsontwerp, die stelt: «*In geval van twijfel over de betekenis van een beding of een gegeven, pre-*

ble pour la personne qui obtient le droit prévaut».

Certains estiment qu'il faudrait aller plus loin, tandis que d'autres estiment qu'il s'agit d'un pas suffisant, en se référant notamment au modèle français.

Elle marque donc son accord pour un débat parlementaire sur la question et une évaluation de la (future) loi au cours de la présente législature; dans ce cas, il faut alors raccourcir le délai d'entrée en vigueur.

La ministre énonce alors les éléments qui lui paraissent essentiels:

- reconnaître l'importance du secteur de la franchise;
- éviter les entraves inutiles au développement de la franchise;
- protéger et/ou donner les garanties maximales à la partie la plus faible au contrat, à savoir le franchisé.

Une fois l'évaluation effectuée, il pourra alors être décidé s'il faut ou non aller plus loin.

V. — DISCUSSION DES ARTICLES

Article 1^{er}

Aucun membre n'a formulé de remarque à propos de cette disposition du projet.

Art. 2

L'amendement n°11 (DOC 51 1687/003) de *M. Jan Peeters (spa-spirit) et consorts*, vise à préciser que la (future) loi trouve à s'appliquer, quelle que soit la forme de rémunération utilisée, que celle-ci soit directe ou indirecte.

M. Jean-Marc Delizée (PS) explicite l'amendement, dont il est coauteur, en se référant à la motivation donnée dans l'amendement.

L'amendement n°10 (DOC 51 1687/002) de *M. Melchior Wathelet (cdH)* vise à rendre la (future) loi applicable aux accords par lesquels une partie octroie à l'autre partie le droit d'utiliser une formule commerciale, même si la contrepartie de ce droit ne consiste pas en une rémunération mais en d'autres formes de contributions indirectes (royalties fixes ou proportionnelles au chiffre d'affaires ou au chiffre d'achat, marge sur les fournitures quand elles sont fournies par la personne qui octroie le droit, etc...). L'amendement supprime pour ce faire les termes «*en contrepartie d'une rémunération*».

valeert de voor de persoon die het recht verkrijgt, gunstigste interpretatie.».

Sommigen vinden dat men verder moet gaan, terwijl anderen deze stap voldoende achten, waarbij zij verwijzen naar het Franse model.

Zij heeft er geen bezwaar tegen dat het parlement hierover een debat houdt, en later, maar nog tijdens deze zittingsperiode, de wet aan een evaluatie onderwerpt. In dat geval moet wel de datum van inwerkingtreding worden vervroegd.

De minister somt dan de elementen op die in haar ogen essentieel zijn:

- erkennen dat de sector van de franchise belangrijk is;
- voorkomen dat de ontwikkeling van de franchise nodeloos wordt gehinderd;
- de zwakste partij bij de sluiting van de overeenkomst beschermen en/of maximumwaarborgen bieden.

Zodra de evaluatie is uitgevoerd, kan dan worden beslist of men al dan niet verder moet gaan.

V. — ARTIKELSGEWIJZE BESPREKING

Artikel 1

Over dit artikel worden geen opmerkingen gemaakt.

Art. 2

De heer Jan Peeters (sp.a-spirit) c.s. dient amendement nr. 11 (DOC 51 1687/003) in, dat ertoe strekt te preciseren dat de wet toepassing zal vinden, ongeacht de gebruikte vorm van vergoeding, die direct of indirect kan zijn.

De heer Jean-Marc Delizée (PS) geeft uitleg bij het amendement, waarvan hij mede-indiener is, en verwijst daarbij naar de verantwoording van het amendement.

De heer Melchior Wathelet (cdH) dient amendement nr. 10 (DOC 51 1687/002) in, dat ertoe strekt de wet toepasbaar te maken op de samenwerkingsverbanden waarbij de ene partij aan de andere het recht verleent een handelsformule te gebruiken, zelfs als de tegenprestatie voor dat recht niet in een vergoeding bestaat, maar in andere vormen van onrechtstreekse bijdragen (royalties die vast zijn of evenredig met de omzet of de aankoop, korting op leveringen als die worden verricht door de partij die het recht verleent enzovoort). Het amendement laat daartoe de woorden «die daarvoor

L'auteur le retire car l'amendement n°11 précité aboutit au même résultat que le sien.

M. Dylan Casaer (spa-spirit) demande à la ministre de préciser ce qu'il y a lieu d'entendre par la notion de «*partenariat commercial*» utilisée par cette disposition.

La ministre répond que la relation entre d'une part un grossiste en plomberie, vendant du matériel et donnant en même temps des conseils techniques, et d'autre part le détaillant en plomberie concerné, ne saurait être considéré comme un «*partenariat commercial*» car le grossiste n'a pas de contrat préférentiel avec le plombier.

Si, par contre, le détaillant en plomberie et le grossiste ont un accord pour tel nombre d'années, selon lequel le détaillant doit acheter telle quantité donnée, uniquement chez ce grossiste et qu'en contrepartie le grossiste doit fournir telle ou telle aide en marketing, il y a alors un accord de partenariat commercial.

De simples conseils techniques ne suffisent donc pas pour pouvoir qualifier un contrat donné de «*partenariat commercial*».

À la demande de *M. Melchior Wathelet (cdH)*, la ministre précise que les différentes formes visées à l'article 2 ne sont pas cumulatives.

Art. 3

L'amendement n°12 (DOC 51 1687/003) de *M. Jan Peeters (spa-spirit) et consorts*, vise à préciser le point de départ du délai de réflexion d'un mois prévu par l'article 3 du projet, au profit de la personne à qui le droit est octroyé.

M. Dylan Casaer (spa-spirit), coauteur de l'amendement, précise qu'il vise à clarifier l'article 3.

Art. 4

Les amendements n°1 et 2 (DOC 51 1687/003) de *Mme Trees Pieters (CD&V)*, adaptent l'article 4, § 1^{er}, 1^o, afin de le mettre en concordance avec les modifications qu'elle propose pour l'article 5.

Puisqu'elle propose d'interdire les obligations de résultat (via son amendement n°3, concernant l'article 5), elle stipule, en parallèle, dans son amendement n°1 de supprimer les points b) et c) de l'article 4, § 1^{er}, 1^o, car il

«un vergoeding betaalt» weg. De indiener trekt zijn amendement in, omdat het eerstgenoemde amendement tot hetzelfde resultaat leidt als het zijne.

De heer Dylan Casaer (sp.a-spirit) vraagt de minister te preciseren wat in die bepaling moet worden verstaan onder «commerciële samenwerking».

De minister antwoordt dat de relatie tussen enerzijds een groothandelaar in loodgieterij, die materiaal verkoopt en tegelijkertijd technisch advies verstrekt, en anderzijds de betrokken kleinhandelaar in loodgieterij niet kan worden beschouwd als «commerciële samenwerking», omdat de groothandelaar geen preferente overeenkomst met de loodgieter heeft.

Als daarentegen de kleinhandelaar in loodgieterij en de groothandelaar een overeenkomst hebben voor x aantal jaren, waarbij de kleinhandelaar een gegeven hoeveelheid uitsluitend bij de groothandelaar moet inkopen en die laatste als tegenprestatie deze of gene marketingsteun moet bieden, is er sprake van commerciële samenwerking.

Eenvoudig technisch advies is dus niet voldoende om bij een gegeven overeenkomst van «commerciële samenwerking» te spreken.

Op de vraag van de heer Wathelet preciseert de minister dat de verschillende in artikel 2 bedoelde vormen niet cumulatief zijn.

Art. 3

De heer Jan Peeters (sp.a-spirit) c.s. dient amendement nr. 12 (DOC 51 1687/003) in, dat ertoe strekt de aanvang van de bezinningstermijn van één maand te preciseren, ten voordele van de persoon aan wie het recht wordt verleend.

De heer Dylan Casaer (sp.a-spirit), die mede-indiener is, preciseert dat hij artikel 3 wil verduidelijken.

Art. 4

Mevrouw Trees Pieters (CD&V) dient de amendementen nrs. 1 en 2 (DOC 51 1687/002) in, die ertoe strekken artikel 4, § 1, aan te passen, zodat het in overeenstemming is met de wijzigingen die zij voor artikel 5 voorstelt.

Aangezien zij (via haar amendement nr. 3 op artikel 5) voorstelt resultaatsverplichtingen te verbieden, wil zij parallel (in haar amendement nr. 1) in § 1 de punten b) en c) weglaten; het is dan immers niet meer nodig ze in

n'est alors plus nécessaire de les mentionner dans le document d'information pré-contractuel. Son amendement n°1 supprime donc ces mentions du document d'information pré-contractuel.

Du fait que, selon elle, il faut réputer non écrite toute clause de non-concurrence ayant effet après l'expiration de l'accord de partenariat (via son amendement n°3, concernant l'article 5), il n'y a donc pas lieu de les mentionner dans le document d'information pré-contractuel. Son amendement n°2 adapte donc en ce sens le prescrit de l'article 4, § 1^{er}, 1^o, e).

Pour le commentaire, l'auteur se réfère à la justification donnée dans les amendements 1 et 2.

La ministre estime que ces amendements ne sont pas souhaitables car de telles clauses peuvent se révéler importantes dans certains contrats de partenariat commercial. Elle ne les soutient donc pas.

L'amendement n°13 (DOC 51 1687/003) de *M. Jan Peeters (spa-spirit) et consorts*, vise à adapter les point b) et c) de l'article 4, § 1^{er}, 1^o, de façon à étendre l'obligation de mention dans le document pré-contractuel à toutes les obligations et pas seulement aux obligations de résultat.

M. Jean-Marc Delizée (PS) explicite l'amendement, dont il est coauteur, en se référant à la motivation donnée dans l'amendement.

L'amendement n°14 (DOC 51 1687/003) de *M. Jan Peeters (spa-spirit) et consorts*, vise à à inclure dans le document d'information pré-contractuel le mode de révision éventuel de la rémunération en cours de contrat ou lors de son renouvellement. Le point d) du dit article 4, § 1^{er}, 1^o est adapté en ce sens.

M. Jean-Marc Delizée (PS) commente l'amendement, dont il est coauteur, en se référant à la motivation donnée dans l'amendement.

L'amendement n°15 (DOC 51 1687/003) de *M. Jan Peeters (spa-spirit) et consorts*, vise à préciser les informations devant figurer dans le document d'information pré-contractuel, concernant les obligations contractuelles ayant trait aux conditions de préavis, en obligeant d'y mentionner le régime applicable aux charges d'investissement. Le point g) de l'article 4, § 1^{er}, 1^o est adapté en ce sens.

M. Jean-Marc Delizée (PS) détaille l'amendement, dont il est coauteur, en se référant à la motivation donnée dans l'amendement.

het document met de precontractuele informatie te vermelden.

Aangezien (via haar amendement nr. 3 op artikel 5) niet-concurrentiebedingen die gelden na afloop van de commerciële samenwerkingsovereenkomst, voor niet-geschreven worden gehouden, is er geen reden ze in het document met de precontractuele informatie te vermelden. Met haar amendement nr. 2 past zij § 1, 1^o, e), in die zin aan.

Voor de toelichting verwijst de indienster naar de verantwoording van de amendementen 1 en 2.

De minister vindt die amendementen niet wenselijk, omdat dergelijke bepalingen in sommige commerciële samenwerkingsovereenkomsten belangrijk kunnen zijn.

De heer Jan Peeters (sp.a-spirit) c.s. dient amendement nr. 13 (DOC 51 1687/003) in, dat ertoe strekt § 1, 1^o, b) en c) aan te passen, zodat de verplichting tot vermelding in het document met de precontractuele informatie niet alleen geldt voor de resultaatsverbintenissen, maar voor alle verbintenissen.

De heer Jean-Marc Delizée (PS) geeft uitleg bij het amendement, waarvan hij mede-indiener is, en verwijst daarbij naar de verantwoording van het amendement.

De heer Jan Peeters (sp.a-spirit) c.s. dient amendement nr. 14 (DOC 51 1687/003) in, dat ertoe strekt in het document met de precontractuele informatie de eventuele herzieningswijze in de loop van de overeenkomst en tijdens de hernieuwing ervan op te nemen. Punt d) van § 1, 1^o, wordt in die zin aangepast.

De heer Jean-Marc Delizée (PS) geeft uitleg bij het amendement, waarvan hij mede-indiener is, en verwijst daarbij naar de verantwoording van het amendement.

De heer Jan Peeters (sp.a-spirit) c.s. dient amendement nr. 15 (DOC 51 1687/003) in, dat ertoe strekt aan de precontractuele informatie in verband met de voorwaarden voor opzeg en beëindiging van de overeenkomst toe te voegen dat de verplichte vermelding ook betrekking heeft op de lasten en investeringen. Punt g) van § 1, 1^o, wordt in die zin aangepast.

De heer Jean-Marc Delizée (PS) geeft uitleg bij het amendement, waarvan hij mede-indiener is, en verwijst daarbij naar de verantwoording van het amendement.

L'amendement n°16 (DOC 51 1687/003) de *M. Jan Peeters (spa-spirit) et consorts*, vise à compléter les informations à inclure dans le document d'information pré-contractuel, en y mentionnant non seulement l'expérience de partenariat commercial mais également l'expérience dans l'exploitation de la formule commerciale en dehors d'un partenariat commercial. Le point f) du dit article 4, § 1^{er}, 2^o est adapté en ce sens.

M. Jean-Marc Delizée (PS) développe l'amendement, dont il est coauteur, en se référant à la motivation donnée dans l'amendement.

L'amendement n°17 (DOC 51 1687/003) de *M. Jan Peeters (spa-spirit) et consorts*, vise à mentionner dans le dit document d'information les perspectives de parts de marché non pas d'un point de vue belge, mais du point de vue général et local. Le point h) du dit article 4, § 1^{er}, 2^o est donc adapté.

Mr. Jean-Marc Delizée (PS) justifie l'amendement, dont il est coauteur, en se référant à la motivation donnée dans l'amendement et précise que cette obligation vaut également en ce qui concerne les informations pertinentes sur le plan international.

L'amendement n°18 (DOC 51 1687/003) de *M. Jan Peeters (spa-spirit) et consorts*, vise à compléter les informations fournies au sujet du nombre d'exploitants qui font partie du réseau belge et international, ainsi que les perspectives d'expansion du réseau. Le point i) de l'article précité est dès lors adapté.

M. Jean-Marc Delizée (PS) éclaire l'amendement, dont il est coauteur, en se référant à la motivation donnée dans l'amendement.

L'amendement n°19 (DOC 51 1687/003) de *M. Jan Peeters (spa-spirit) et consorts* concerne l'article 4, § 1^{er}, 2^o, k) obligeant de mentionner dans le document pré-contractuel des informations relatives aux investissements. L'amendement étend les informations devant y figurer, en mentionnant également la durée d'amortissement, le moment où ils seront engagés et leur sort en fin de contrat.

M. Jean-Marc Delizée (PS), coauteur de l'amendement, souligne la nécessité de préciser les choses sur ce point.

L'amendement n°20 (DOC 51 1687/003) de *M. Jan Peeters (spa-spirit) et consorts* relatif à l'article 4, § 2, élargit les pouvoirs du Roi concernant la liste des données visées par l'article 4. Il peut non seulement l'élargir mais également la préciser.

De heer Jan Peeters (sp.a-spirit) c.s. dient amendement nr. 16 (DOC 51 1687/003) in, dat ertoe strekt de precontractuele informatie aan te vullen met de vermelding van de ervaring in de exploitatie van de commerciële formule buiten een commerciële samenwerkingsovereenkomst. Punt f) van § 1, 2^o, wordt in die zin aangepast.

De heer Jean-Marc Delizée (PS) geeft uitleg bij het amendement, waarvan hij mede-indiener is, en verwijst daarbij naar de verantwoording van het amendement.

De heer Jan Peeters (sp.a-spirit) c.s. dient amendement nr. 17 (DOC 51 1687/003) in, dat ertoe strekt in het document met de precontractuele informatie de marktperspectieven niet alleen vanuit een Belgisch standpunt te vermelden, maar ook vanuit een algemeen en plaatselijk standpunt. Punt h) van § 1, 2^o, wordt in die zin aangepast.

De heer Jean-Marc Delizée (PS) geeft uitleg bij het amendement, waarvan hij mede-indiener is, en verwijst daarbij naar de verantwoording van het amendement. Hij preciseert voorts dat de verplichting ook geldt voor relevante informatie op internationaal vlak.

De heer Jan Peeters (sp.a-spirit) c.s. dient amendement nr. 18 (DOC 51 1687/003) in, dat ertoe strekt de informatie aan te vullen in verband met het aantal exploitanten dat deel uitmaakt van het Belgische en het internationale netwerk, alsook met de expansievooruitzichten. Punt i) van § 1, 2^o, wordt in die zin aangepast.

De heer Jean-Marc Delizée (PS) geeft uitleg bij het amendement, waarvan hij mede-indiener is, en verwijst daarbij naar de verantwoording van het amendement.

De heer Jan Peeters (sp.a-spirit) c.s. dient amendement nr. 19 (DOC 51 1687/003) in, dat ertoe strekt de precontractuele informatie in verband met de investeringen aan te vullen met de vermelding van de aflossingsstermijn, het ogenblik waarop ze aangegaan zullen worden en hun lot bij beëindiging van de overeenkomst. Punt k) van § 1, 2^o, wordt in die zin aangepast.

De heer Jean-Marc Delizée (PS), die mede-indiener is, onderstreept het belang van dergelijke precisering.

De heer Jan Peeters (sp.a-spirit) c.s. dient amendement nr. 20 (DOC 51 1687/003) in, dat ertoe strekt de macht van de Koning in verband met de in § 2 bedoelde lijst van gegevens uit te breiden. De Koning moet ook kunnen verduidelijken.

M. Jean-Marc Delizée (PS) expose l'amendement, dont il est coauteur, en se référant à la motivation donnée dans l'amendement.

La ministre, au nom du gouvernement soutient les amendements de *M. Jan Peeters (spa-spirit) et consorts* car ceux-ci renforcent et clarifient le dispositif. Ils accroissent de même l'information et donc la protection du franchisé, la partie la plus faible, en spécifiant un grand nombre de choses qui devront figurer dans le contrat; précisant également ce qui se passera dans telle ou telle hypothèse en fin de contrat.

M. Jean-Marc Delizée (PS) relance la discussion sur l'article 4, § 1^{er}, 1^o, d) du projet (calcul de la rémunération), à propos de la pratique des ristournes; le franchiseur négocie par exemple en direct avec des fournisseurs des ristournes, commissions sur celles-ci,... et cela ne se fait pas toujours dans la transparence vis-à-vis du franchisé. Il demande l'opinion de la ministre sur ce point. Ce type d'élément doit-il être abordé dans le document d'information pré-contractuel lorsqu'il est question de la rémunération du franchisé? N'y a-t-il pas lieu de compléter le projet afin d'assurer la transparence à ce sujet?

La ministre répond que les dispositions de la (future) loi doivent faire l'objet d'une interprétation large. Les éléments cités par le membre doivent donc figurer obligatoirement dans le document d'information pré-contractuel.

Art. 5

L'amendement n°3 (DOC 51 1687/003) de *Mme Trees Pieters (CD&V)*, complète l'article 5 du projet par un paragraphe 2, réputant non écrites les clauses de non-concurrence applicables après la fin de l'accord de partenariat, les obligations de résultat, ainsi que certains droits de préemption.

L'auteur de l'amendement le commente en se référant à la justification donnée dans l'amendement.

L'amendement n°21 (DOC 51 1687/003) de *M. Jan Peeters (spa-spirit) et consorts* vise à intervertir les alinéas 2 (devenant 3) et 3 (devenant 2), afin que le délai de prescription de deux ans, endéans lequel la nullité peut être invoquée, ne s'applique que dans le seul cas où la partie concernée invoque la nullité de l'accord de partenariat.

De heer Jean-Marc Delizée (PS) geeft uitleg bij het amendement, waarvan hij mede-indiener is, en verwijst daarbij naar de verantwoording van het amendement.

In naam van de regering steunt *de minister* de amendementen van de heer Peeters *c.s.*, omdat die het dispositief versterken en verduidelijken. Ze breiden de informatie ook uit en dus de bescherming van de franchisenemer, die de zwakste partij is, door een groot aantal elementen te preciseren die in de overeenkomst moeten voorkomen, inclusief wat er moet gebeuren bij een eventuele beëindiging van de overeenkomst.

De heer Jean-Marc Delizée (PS) brengt de discussie over het ontworpen artikel 4, § 1, 1^o, d), (berekening van de vergoeding) weer op gang. De franchisegever onderhandelt bijvoorbeeld rechtstreeks met de leveranciers over kortingen, commissielonen daarop, en dat gebeurt niet altijd in volle transparantie ten opzichte van de franchisenemer. Hij informeert naar het standpunt van de minister hieromtrent. Moet dit soort element worden opgenomen in het document met de precontractuele informatie als er sprake is van de vergoeding voor de franchisenemer? Moet het wetsontwerp niet worden aangevuld met het oog op meer transparantie terzake?

De minister antwoordt dat de bepalingen van de toekomstige wet ruim zullen moeten worden geïnterpreteerd. De door het lid aangehaalde elementen moeten dus verplicht worden opgenomen in het document met de voorafgaande informatie.

Art. 5

Amendement nr. 3 (DOC 51 1687/002) van *mevrouw Trees Pieters (CD&V)* vult artikel 5 van het wetsontwerp aan met een paragraaf 2, waarin wordt gesteld dat de niet-concurrentiebedingen die gelden na afloop van de commerciële samenwerkingsovereenkomst, de resultaatsverbintenissen alsmede bepaalde voorkeurrechten voor niet-geschreven worden gehouden.

De indienster geeft toelichting bij het amendement, met verwijzing naar de verantwoording ervan.

Amendement nr. 21 (DOC 51 1687/003) van *de heer Jan Peeters (sp.a-spirit) c.s.* strekt ertoe de volgorde van het tweede (voortaan het derde) en het derde (voortaan het tweede) lid om te keren zodat de verjaringstermijn van twee jaar, waarbinnen de nietigheid kan worden aangevoerd, alleen van toepassing is wanneer de betrokken partij de nietigheid van de samenwerkingsovereenkomst aanvoert.

M. Dylan Casaer (spa-spirit), coauteur de l'amendement, l'explique en se référant à sa justification.

La ministre soutient cet amendement car il apporte également plus de clarté au dispositif et améliore également la protection du franchisé.

M. Dylan Casaer (spa-spirit) affirme que, lorsque certaines informations sont fournies (respect formel de loi) mais que le contenu de ces informations n'est pas correct, l'amendement introduit peut alors avoir une influence. Le franchiseur doit par exemple fournir l'information relative au nombre de franchisés en Belgique et il apparaît par la suite que cette information n'était pas correcte au moment de la conclusion du contrat; il faudrait alors conclure que cette situation équivaut à celle où l'information n'a pas été fournie du tout.

La ministre confirme la thèse de *M. Dylan Casaer (spa-spirit)*. Il y a donc bien deux cas de figure qui permettent d'invoquer la nullité: celui où l'information n'est pas fournie et celui où l'information communiquée n'est pas correcte.

M. Melchior Wathelet (cdH) demande également des précisions à la ministre, pour le cas où une information qui aurait dû figurer dans le document pré-contractuel, ne concerne pas un élément restreignant les droits du franchisé mais au contraire un élément qui devrait lui être bénéfique. L'intervenant se demande de quel recours le franchisé disposerait dans ce cas, puisqu'il ne peut invoquer la nullité d'une disposition inexistante.

La ministre se réfère tout d'abord à l'article 7 du projet (en cas de doute sur le sens d'une clause ou d'une donnée, l'interprétation la plus favorable pour la personne qui obtient le droit prévaut). Elle renvoie également à la partie de l'exposé des motifs concernant l'article 5, précisant entre autre que: «*En outre, il (la personne qui obtient le droit) peut invoquer la nullité d'une clause importante particulière de l'accord, lorsque, en dépit de la présente loi, cette disposition essentielle n'aurait pas été reprise dans le document particulier*».

La ministre cite un autre exemple, illustrant l'application de l'article 7, en faveur de la personne qui obtient le droit. Contrairement au prescrit de l'article 4, § 1^{er}, 1^o, b), le franchiseur ne mentionne dans le document pré-contractuel aucune obligation de résultat, bien qu'elle figure dans le contrat final; en cours de contrat le fran-

Als mede-indiener van het amendement licht *de heer Dylan Casaer (sp.a-spirit)* het amendement nader toe, met verwijzing naar de verantwoording ervan.

De minister steunt het amendement want het verheldert de regeling en het verbetert tevens de bescherming van de franchiseemer.

De heer Dylan Casaer (sp.a-spirit) stelt dat, wanneer bepaalde informatie wordt verstrekt (formele eerbiediging van de wet), maar de inhoud van die informatie niet correct is, het ingediende amendement dan een invloed kan uitoefenen. Zo moet de franchisegever informatie verstrekken over het aantal franchiseemers dat hij heeft in België; gesteld dat die informatie niet correct was op het tijdstip waarop het contract werd gesloten, dan staat die toestand dus gelijk met die waarbij de informatie helemaal niet werd verstrekt.

De minister bevestigt het standpunt van de heer Casaer. Er zijn dus wel degelijk twee situaties denkbaar waarbij het mogelijk is de nietigheid aan te voeren: die waarbij de informatie niet wordt verstrekt en die waarbij de verstrekte informatie niet correct is.

De heer Melchior Wathelet (cdH) vraagt ook een aantal preciseringen aan de minister voor het geval waarbij een inlichting, die in het precontractueel document vermeld zou moeten staan, geen betrekking heeft op een element dat de rechten van de franchiseemer inperkt, maar integendeel een element dat wellicht gunstig voor hem uitvalt. De spreker vraagt zich af over welk beroepsmiddel de franchiseemer dan beschikt, aangezien hij de nietigheid niet kan aanvoeren van een onbestaande bepaling.

De minister verwijst in de eerste plaats naar artikel 7 van het wetsontwerp (bij twijfel over de zin van een beding of een gegeven heeft de interpretatie in het voordeel van de partij die het recht verkrijgt, voorrang).

De minister verwijst tevens naar het deel uit de memorie van toelichting omtrent artikel 5, dat onder meer het volgende preciseert: «Daarnaast kan hij (*dus de persoon die het recht verkrijgt*) ook de nietigheid inroepen van een welbepaalde «belangrijke» bepaling van de overeenkomst, wanneer deze essentiële bepaling in weerwil van deze wet niet werd opgenomen in het afzonderlijke document.» (DOC 51 1687/001, blz. 9).

De minister verwijst naar nog een ander voorbeeld, ter illustratie van de toepassing van artikel 7, ten voordele van de persoon die het recht verkrijgt. Een franchisegever kan, haaks op het bepaalde in artikel 4, § 1, 1^o, b), in het precontractueel document geen enkele resultaatsverbintenis vermelden, hoewel die wel in

chiseur exige du franchisé le respect de l'obligation de résultat, non mentionnée dans le document pré-contractuel; le franchisé pourra alors faire valoir qu'il ne lui incombe aucune obligation de résultat; il pourra alors, à son choix, soit demander la nullité de l'ensemble du contrat, soit la nullité de la clause particulière du contrat, ce qui équivaut à refuser de se voir imposer une obligation de résultat qui n'a pas été mentionnée dans le document pré-contractuel.

M. Melchior Wathelet (cdH) craint que le système de protection ainsi mis en place, en faveur de la personne qui obtient le droit, puisse montrer des lacunes en certaines circonstances. Ainsi, par exemple, si le mode de calcul de la rémunération n'a pas été précisé dans le document pré-contractuel et que la firme ayant octroyé le droit en profite pour n'octroyer qu'une rémunération anormalement basse (que ce régime défavorable soit ou non prévu dans le contrat final); dans ce cas, quelle est l'utilité pour la personne à qui le droit a été octroyé, de demander la nullité de l'ensemble du contrat, puisque cela la priverait de toute rémunération; dans l'hypothèse visée, il n'est en effet pas possible de demander la nullité de la clause relative à la fixation de la rémunération, soit parce que celle-ci est inexistante dans le contrat final, soit parce que l'annulation de la clause défavorable figurant dans le contrat risquerait de priver le franchisé de son droit à rémunération.

La ministre répond que les candidats à ce type de contrat doivent faire preuve d'un minimum de vigilance car d'une part il en faut pour mener à bien ce type d'affaires et d'autre part parce que la (future) loi leur donnera des outils permettant de vérifier si ce qu'on leur propose contient bien les éléments requis.

Dans le cas contraire, ils peuvent bien sûr bénéficier de la protection mise en place en faveur de la personne qui obtient le droit, décrite précédemment, mais ils n'ont pas à se plaindre s'ils se trouvent confrontés à une situation pour laquelle la dite protection n'offre pas de solution pleinement optimale.

À la demande de *M. Melchior Wathelet (cdH)*, *la ministre* confirme que la personne bénéficiant du droit peut bel et bien bénéficier de la protection évoquée (possibilité d'invoquer la nullité soit de la clause particulière, soit du contrat en entier), même lorsqu'elle n'a pas fait preuve de la vigilance voulue lors de l'analyse des do-

het einddocument voorkomt; in de loop van de overeenkomst eist die franchisegever van de franchisenemer de naleving van de resultaatsverbintenis, die niet in het precontractueel document vermeld staat. In dat geval zal de franchisenemer kunnen doen gelden dat hij geen enkele resultaatsverbintenis hoeft na te komen. Hij zal dan, naar keuze, ofwel de nietigheid van de gehele overeenkomst kunnen vragen, dan wel de nietigheid van het bijzondere beding van de overeenkomst, wat gelijk staat met de weigering zich een resultaatsverbintenis te laten opleggen die niet in het precontractueel document vermeld staat.

De heer Melchior Wathelet (cdH) vreest dat de aldus opgezette beschermingsregeling ten gunste van de persoon die het recht verkrijgt, in bepaalde omstandigheden een aantal leemtes kan vertonen. Gesteld dat bijvoorbeeld de berekeningswijze van de vergoeding niet in het precontractueel document werd gepreciseerd en de firma die het recht heeft verleend, daarvan gebruik maakt om een abnormaal lage vergoeding toe te kennen (ongeacht of die ongunstige regeling al dan niet in de eindovereenkomst vermeld staat), wat is in dat geval het nut, voor de persoon aan wie het recht werd verleend, de nietigheid van de hele overeenkomst te vragen, want zulks zou hem iedere vergoeding ontzeggen. In die hypothese is het immers niet mogelijk de nietigheid van de clausule met betrekking tot de vergoeding te vorderen omdat die niet in de eindovereenkomst vermeld staat, dan wel omdat de vernietiging van het ongunstig beding dat in de overeenkomst vermeld staat, het risico zou inhouden dat de franchisenemer zijn recht op vergoeding wordt ontzegd.

De minister antwoordt dat kandidaten voor een soortgelijke overeenkomst een minimum aan waakzaamheid aan de dag moeten leggen: enerzijds is een dergelijke overeenkomst nodig om soortgelijke zaken tot een goed einde te brengen, anderzijds geeft de (toekomstige) wet hun de instrumenten die het mogelijk maken na te gaan of wat hen wordt voorgesteld wel degelijk de vereiste elementen omvat.

In het tegengestelde geval kunnen ze uiteraard de bescherming genieten waarin werd voorzien voor de persoon die het recht verkrijgt (zie boven), maar ze kunnen hun beklag niet maken wanneer ze worden geconfronteerd met een situatie waarbij voormelde bescherming geen volledig optimale oplossing biedt.

Op de vraag van *de heer Melchior Wathelet (cdH)* bevestigt *de minister* dat de persoon die aanspraak maakt op dat recht wel degelijk voormelde bescherming kan genieten (mogelijkheid tot het aanvoeren van de nietigheid van het bijzonder beding dan wel van de hele overeenkomst), ook al heeft de betrokkene geen blijk

cuments pré-contractuels. Ce principe vaut notamment, également, si une clause importante n'est pas prévue, malgré qu'elle aurait dû l'être.

Art. 6

L'amendement n°22 (DOC 51 1687/003) de *M. Jan Peeters (spa-spirit) et consorts* stipule que l'obligation de confidentialité prévue à l'article 6 du projet implique non seulement la non-communication des données concernées à des tiers mais également l'interdiction de les utiliser, de manière directe ou indirecte, en dehors de l'accord de partenariat commercial.

M. Dylan Casaer (spa-spirit) explicite l'amendement en communiquant que les informations en question doivent bien être utilisées par les parties, dans le cadre de leurs relations réciproques mais qu'elles ne peuvent être transmises à des tiers.

Le sous-amendement n°25 (DOC 51 1687/004) de *M. Jan Peeters (spa-spirit) et consorts* apporte une correction technique à l'amendement n° 22.

Cet amendement n°25 a été retiré par ses auteurs lorsqu'il est apparu que la correction concernait la version non corrigée de l'amendement n° 22, lui-même corrigé avant même que le sous-amendement correctif n°25 ne soit déposé.

M. Melchior Wathelet (cdH) demande à la ministre les sanctions qu'il y a lieu d'appliquer en cas de transgression de cette règle.

La ministre répond au membre qu'il doit être fait référence au droit commercial commun ainsi qu'au droit commun de la responsabilité civile.

Art. 7

Aucun amendement n'est déposé et aucun membre n'a formulé de remarque.

Articles *7bis (nouveau)* (amendement n°4), *7ter* nouveau (amendement n°5), *7quater* nouveau (amendement n°6), *7quinquies* nouveau (amendement n°7) et *7sexies* nouveau (amendement n°8)

Mme Trees Pieters (CD&V) propose, par ses amendements n°4, 5, 6, 7 et 8 (DOC 51 1687/002), d'introduire 5 nouvelles dispositions dans le projet.

gegeven van voldoende waakzaamheid bij de analyse van de precontractuele documenten. Dat beginsel geldt met name ook wanneer niet in een belangrijk beding werd voorzien, hoewel daarin voorzien moest zijn.

Art. 6

Amendement nr. 22 (DOC 51 1687/003) van *de heer Jan Peeters (sp.a-spirit) c.s.* bepaalt dat de geheimhoudingsplicht waarin artikel 6 van het wetsontwerp voorziet, niet alleen het niet mededelen van de betrokken gegevens aan derden impliceert, maar tevens het verbod om die gegevens rechtstreeks of onrechtstreeks buiten de commerciële samenwerkingsovereenkomst te gebruiken.

De heer Dylan Casaer (sp.a-spirit) licht het amendement nader toe door te stellen dat de kwetsieuze informatie wel degelijk door de partijen dient te worden gebruikt in hun wederzijdse betrekkingen, maar niet aan derden mag worden verstrekt.

Subamendement nr. 25 (DOC 51 1687/004) van *de heer Jean-Marc Delizée (PS) c.s.* brengt een technische verbetering aan in amendement nr. 22.

De indieners trekken subamendement nr. 25 in omdat is gebleken dat de correctie betrekking had op de niet-gecorrigeerde versie van amendement nr. 22, dat op zijn beurt verbeterd was nog vóór het correctief amendement nr. 25 was ingediend.

De heer Melchior Wathelet (cdH) vraagt de minister om te voorzien in straffen die van toepassing zijn wanneer die regel met voeten wordt getreden.

De minister antwoordt het lid dat in dat geval moet worden verwezen naar het gemene handelsrecht alsmede naar het gemene recht inzake burgerlijke aansprakelijkheid.

Art. 7

Er werd geen enkel amendement ingediend. Over dit artikel worden geen opmerkingen gemaakt.

Art. *7bis (nieuw)* (amendement nr. 4), *7ter (nieuw)* (amendement nr. 5), *7quater (nieuw)* (amendement nr. 6), *7quinquies (nieuw)* (amendement nr. 7) en *7sexies (nieuw)* (amendement nr. 8).

Mevrouw Trees Pieters (CD&V) stelt voor om, via de door haar ingediende amendementen nrs. 4, 5, 6, 7 en 8 (DOC 51 1687/002) 5 nieuwe bepalingen in het ontwerp in te voegen.

L'amendement n°4 (article 7bis nouveau) vise à davantage protéger le franchisé en prévoyant des règles légales impératives concernant la résiliation du contrat.

Il vise également à mettre en concordance le projet en discussion avec la loi relative au contrat d'agence commerciale.

Le premier paragraphe prévoit les durées de préavis, le second les procédures à respecter et le troisième le montant de l'indemnité de résiliation.

L'auteur explicite la dite disposition suggérée en précisant que les délais mentionnés au paragraphe premier sont des délais minimaux et que le but de l'amendement est de davantage protéger le franchisé qui, selon l'intervenante, ne l'est pas suffisamment par le projet en discussion.

L'amendement n° 5 (article 7ter (nouveau)) poursuit le même but en donnant aux deux parties la possibilité de résilier le contrat avant terme, en raison d'un manquement grave de l'autre partie à ses obligations.

L'auteur le commente en se référant à la justification donnée dans l'amendement.

L'amendement n° 6 (article 7quater nouveau) entend également mieux protéger le franchisé en cas de résiliation du contrat par le franchiseur, en l'absence de faute de sa part, en lui donnant dans ce cas droit à des dommages et intérêts (alinéa 1^{er}).

Des dommages et intérêts sont également accordés au franchisé en cas de rupture du contrat pour des motifs jugés inéquitables, décrits dans la disposition (alinéa 2). L'auteur le précise en se référant à la justification donnée dans l'amendement, en se référant à l'exemple de travaux publics, perturbant l'activité économique du franchisé, pour illustrer ce qu'elle considère comme «des faits échappant au fait du franchisé», provoquant une diminution de son chiffre d'affaires et devant donner lieu, selon l'intervenante, à une protection accrue.

L'amendement n° 7 (article 7quinquies nouveau) vient compléter l'effet des 3 amendements précédents en leur donnant un effet impératif, en faveur du franchisé.

L'auteur le commente en se référant à la justification donnée dans l'amendement.

L'amendement n° 8 vient compléter la protection accrue du franchisé, jugée nécessaire par l'auteur de l'amendement, en prévoyant une liste de 7 clauses abu-

Amendement nr. 4 (artikel 7bis (nieuw)) strekt tot een betere bescherming van de franchisenemer door te voorzien in een aantal wettelijke regels die verplicht moeten worden toegepast bij opzegging van de overeenkomst.

Het amendement beoogt voorts de tekst in overeenstemming te brengen met de wet op de handelsagentuurovereenkomst.

Paragraaf 1 voorziet in de duur van de opzeggingstermijnen, § 2 bepaalt welke procedures moeten worden gevolgd en § 3 stelt het bedrag van de opzeggingsvergoeding vast.

De indiener licht de aldus aangereikte bepaling toe door te preciseren dat de in § 1 vermelde termijnen minimumtermijnen betreffen en dat het amendement ertoe strekt te voorzien in een meer sluitende bescherming van de franchisenemer die, volgens de spreker, niet voldoende beschermd is door het ter bespreking voorliggende wetsontwerp.

Amendement nr. 5, waarbij een artikel 7ter (nieuw) wordt ingevoegd, streeft hetzelfde doel na door het voor beide partijen mogelijk te maken de overeenkomst vóór het verstrijken van de termijn te beëindigen wanneer de andere partij ernstig tekortkomt in haar verplichtingen.

De indienster verwijst naar de verantwoording van haar amendement.

Ook amendement nr. 6, dat een artikel 7quater (nieuw) invoegt, beoogt de franchisenemer beter te beschermen ingeval de franchisegever de overeenkomst opzegt zonder dat hij een fout heeft gemaakt, door hem in dat geval recht te geven op een schadevergoeding (tweede lid).

De indienster verwijst naar de verantwoording van haar amendement. Daarbij geeft ze het voorbeeld van openbare werken die de economische activiteit van de franchisenemer verstoren, om duidelijk te maken wat zij beschouwt als «feiten waarvoor de franchisenemer niet verantwoordelijk is», die een daling van zijn omzet met zich brengen en die volgens de spreker aanleiding zouden moeten geven tot een verhoogde bescherming.

Amendement nr. 7, waarbij een artikel 7quinquies (nieuw) wordt ingevoegd, vult de uitwerking van de 3 vorige amendementen aan door ze een dwingend effect te verlenen ten voordele van de franchisenemer.

De indienster verwijst naar de verantwoording van haar amendement.

Amendement nr. 8 vult de door de indienster nodig geachte verhoogde bescherming van de franchisenemer aan door te voorzien in een lijst van 7 onrechtmatige

sives, dont la partie intéressée pourra demander la nullité.

L'auteur l'illustre en se référant à la justification donnée dans l'amendement.

M. Jean-Marc Delizée (PS) est d'accord avec Mme Trees Pieters (CD&V); le projet du gouvernement, ainsi que les amendements de la majorité, ne vont pas assez loin pour protéger le franchisé, raison pour laquelle il s'abstiendra lors du vote de ces amendements. Il estime que ce document n'est pas clos et qu'il faudra procéder à une évaluation par la suite.

La ministre rappelle sa position exprimée dans la discussion générale. Elle accepte le principe de l'évaluation de la (future) loi; en fonction des résultats de celle-ci, on pourra mieux apprécier de la nécessité ou non d'une protection accrue du franchisé. Elle considère cependant que les amendements de Mme Pieters restreignent trop la liberté commerciale. Dans l'hypothèse où l'évaluation indiquerait la nécessité d'une protection accrue des franchisés, les modifications à apporter devraient alors rester suffisamment souples, pour permettre l'adéquation de ces dispositions avec la diversité des secteurs de la franchise.

Art. 8 et 9

Aucune remarque n'est formulée.

Art. 9bis (nouveau)

Mme Trees Pieters (CD&V), par son amendement n° 9 (DOC 51 1687/002) souhaite introduire la dite disposition dans le projet, appliquant au projet les règles de prescription déjà prévues par la loi du 13 avril 1995 relative au contrat d'agence commerciale.

L'auteur détaille la disposition proposée en se référant à la justification donnée dans l'amendement.

La ministre déclare que cet amendement n'est pas nécessaire car le droit commun de la prescription s'applique.

Art. 10

L'amendement n°24 (DOC 51 1687/004), remplaçant l'amendement n°23 (DOC 51 1687/003) de *M. Jan*

bedingen waarvan de belanghebbende partij de nietigheid zal kunnen vorderen.

De indienster verwijst naar de verantwoording van haar amendement.

De heer Jean-Marc Delizée (PS) is het eens met mevrouw Trees Pieters; het wetsontwerp van de regering en de amendementen van de meerderheid gaan niet ver genoeg in de bescherming van de franchise-nemer en daarom zal hij zich bij de stemming over die amendementen onthouden. Volgens hem is dat document niet afgerond en zou men naderhand moeten overgaan tot een evaluatie.

De minister herinnert aan het standpunt dat ze in de algemene bespreking naar voren heeft gebracht. Ze aanvaardt het principe van de evaluatie van de (toekomstige) wet; naargelang de resultaten ervan zal men beter kunnen beoordelen of een verhoogde bescherming van de franchisenemer noodzakelijk is. Ze is echter van oordeel dat de amendementen van mevrouw Pieters de handelsvrijheid al te zeer beperken. Gesteld dat uit de evaluatie zou blijken dat de franchisenemers beter moeten worden beschermd, zouden de aan te brengen wijzigingen voldoende soepel moeten zijn om die bepalingen te kunnen afstemmen op de diversiteit van de franchisesectoren.

Art. 8 en 9

Over deze artikelen worden geen opmerkingen gemaakt.

Art. 9bis (nieuw)

Mevrouw Trees Pieters (CD&V) dient amendement nr. 9 (DOC 51 1687/002) in, teneinde deze bepaling in het wetsontwerp in te voegen, opdat de bij de wet van 13 april 1995 op de handelsagentuurovereenkomst ingestelde verjaringsregeling ook zou gelden voor dit wetsontwerp.

Voor nadere inlichtingen over de voorgestelde bepaling verwijst de indienster naar de verantwoording van het amendement.

De minister acht dat amendement overbodig, aangezien het gemeen recht inzake de verjaring van toepassing is.

Art. 10

De heer Jean-Marc Delizée (PS) c.s. dient amendement nr. 24 (DOC 51 1687/004) in, ter vervanging van

Peeters (spa-spirit) et consorts, vise d'une part à faire entrer le projet plus rapidement en vigueur (le 1^{er} septembre), afin de permettre son évaluation ultérieure au cours de la présente législature.

Il prévoit d'autre part que la dite évaluation sera pré-sentée par le gouvernement et non pas par la ministre.

Mr. Pierre Lano (VLD) commente cet amendement dont il est coauteur. Il se réfère tout d'abord à l'intervention de Mr. Guy Hove, précisant la position du VLD quant au projet en discussion. Il précise ensuite que le projet détermine les éléments que doit contenir l'évaluation et qu'il charge le Roi de mettre sur pied une commission d'arbitrage.

M. Paul Tant, président de la commission (CD&V) s'interroge sur le sort des actions en justice en cours au moment où l'évaluation aura lieu ainsi qu'au moment où une éventuelle nouvelle loi serait adoptée, suite à cette évaluation. Cette nouvelle méthode consistant à évaluer une loi ne risquerait-elle pas de créer une insécurité juridique? Les Cours et Tribunaux ne pourraient-ils pas considérer ces dispositions comme étant seulement provisoires?

Mme Trees Pieters CD&V s'interroge en ce qui concerne la création de la commission d'arbitrage. Il s'agit en effet d'un nouvel organe, avec tous les problèmes que cela pourrait poser, notamment au niveau de la complexité des procédures. Elle a donc choisi l'option, dans ses amendements, de retravailler en profondeur le projet, sans créer de nouvelle commission d'arbitrage; par voie de conséquence de ne pas prévoir de rapport d'évaluation ultérieur. En cas de litige, il faudrait laisser travailler les Cours et Tribunaux normalement.

M. Dylan Casaer (spa-spirit) rappelle ses objections vis-à-vis de l'absence de mesure de protection après la phase pré-contractuelle, maintient son accord pour le compromis trouvé au sein de la majorité et insiste sur l'importance de l'évaluation qui doit survenir durant la présente législature.

Il résume les points de discussion entre d'une part ceux qui estiment le projet suffisant et d'autre part ceux qui appellent de leurs vœux des étapes ultérieures visant la réglementation de la phase contractuelle, en vue d'une meilleure protection du franchisé. Ces éléments serviront de base à l'évaluation.

amendement nr. 23 (DOC 51 1687/003) van de heer *Jan Peeters (sp.a-spirit) c.s.* Het beoogt een snellere inwerkingtreding van de wet (op 1 september 2005), opdat ze vervolgens, nog tijdens deze zittingsperiode, zou kunnen worden geëvalueerd.

Het bepaalt tevens dat die evaluatie zal worden voorgelegd door de regering, en niet door de minister.

De heer Pierre Lano (VLD) geeft toelichting bij dit amendement, dat hij mede heeft ingediend. Hij verwijst eerst en vooral naar de uiteenzetting van de heer Hove, die het VLD-standpunt over het ter bespreking voorliggende wetsontwerp heeft toegelicht. Hij preciseert vervolgens dat het amendement aangeeft op welke gegevens de evaluatie betrekking moet hebben, alsook dat het de Koning machtigt een arbitragecommissie op te richten.

Voorzitter Paul Tant (CD&V) vraagt zich af wat er zal gebeuren met de hangende rechtsvorderingen op het ogenblik dat de wet wordt geëvalueerd, alsook wanneer ten gevolge daarvan een nieuwe wet zou worden aangenomen. Brengt die nieuwe methode ter evaluatie van een wet aldus de rechtszekerheid niet in het gedrang? Zullen de hoven en rechtbanken die bepalingen niet als louter voorlopige bepalingen beschouwen?

Mevrouw Trees Pieters (CD&V) heeft bedenkingen bij de oprichting van een arbitragecommissie. Het gaat immers om een nieuwe instantie, met alle mogelijke problemen vandien, met name wat de complexiteit van de procedures betreft. In haar amendementen heeft zij derhalve geopteerd voor een grondige bijsturing van het wetsontwerp, zonder te voorzien in de oprichting van een arbitragecommissie. Bijgevolg is evenmin voorzien in een evaluatierapport nadien. Wanneer zich geschillen voordoen, zou men de hoven en rechtbanken gewoon hun werk moeten laten doen.

De heer Dylan Casaer (sp.a-spirit) herhaalt dat hij bezwaar heeft tegen het feit dat voor na de precontractuele fase niet in beschermingsmaatregelen is voorzien. Hij gaat evenwel nog steeds akkoord met het door de meerderheid uitgewerkt compromis, en beklemtoont dat een evaluatie nog tijdens deze zittingsperiode van groot belang is.

Hij geeft een bondig overzicht van de punten die aanleiding geven tot discussie tussen zij die het wetsontwerp toereikend vinden, en zij die vinden dat in een later stadium ook de contractuele fase moet worden geregeld, met het oog op een betere bescherming van de franchisenemer. Die punten zullen de grondslag vormen voor de evaluatie.

- Problématique des clauses de non-concurrence.
- Détermination de la valeur de l'affaire au moment du rachat par le franchiseur.
- Conditions dans lesquelles il peut être mis un terme à la convention.

Le projet, tel que modifié, prévoit également une commission d'arbitrage qui pourra impliquer les acteurs du secteur dans cette évaluation.

Le membre émet alors une double critique à l'encontre du projet.

– Concernant la remarque de Monsieur Tant, il est vrai que cette technique consistant à prévoir une évaluation est particulière, bien qu'elle ait déjà été utilisée dans la législation relative au harcèlement sur le lieu de travail. Il est donc essentiel de préciser que seules les dispositions de la future loi, seront d'application tant qu'elles n'auront pas été modifiées par une nouvelle loi modificative.

– Concernant la remarque de Mme Pieters relative à la commission d'arbitrage et les complications qu'elle entraîne, il est également utile de mentionner que le recours à la commission d'arbitrage ne sera nullement obligatoire. En cas de litige, les parties peuvent choisir de s'adresser au Tribunal de commerce. La seule tâche devant obligatoirement être effectuée par la commission d'arbitrage concerne la procédure d'évaluation.

Le membre estime essentiel que les parties concernées du secteur de la franchise, tant les franchiseurs que les franchisés, soient impliquées dans l'évaluation.

M. Jean-Marc Delizée (PS) estime que la (future) loi pourra déjà donner un bon cadre de référence pour les litiges existant aujourd'hui (nés avant l'entrée en vigueur de la loi).

Il demande également à la ministre son avis quant au rôle de la commission d'arbitrage. Peut-elle remplir d'autres missions que celles liées à l'évaluation de la loi, comme par exemple servir de lieu de dialogue entre les parties?

Il estime également qu'une correction technique doit être apportée à la fin de la première phrase de l'alinéa 4 de l'amendement n° 24.

Dans la version française, outre la suppression du double point (un point-virgule dans la version néerlandaise)

- Vraagstuk van de niet-concurrentiebedingen
- Bepaling van de waarde van een zaak op het ogenblik dat de franchisegever ze terugkoopt
- Voorwaarden waaronder de overeenkomst kan worden beëindigd.

Het aldus gewijzigde wetsontwerp voorziet tevens in een arbitragecommissie die de actoren van de sector bij die evaluatie mag betrekken.

Vervolgens uit het lid tweeledige kritiek op het amendement.

· De spreker gaat in op de opmerking van de heer Tant. Het klopt dat de techniek die erin bestaat in een evaluatie te voorzien speciaal is, ook al is ze reeds aangewend bij de wetgeving in verband met *mobbing*. Het is dan ook van essentieel belang te preciseren dat alleen de in de toekomstige wet vervatte bepalingen van toepassing zullen zijn, zolang ze niet zijn gewijzigd bij een nieuwe wijzigingswet.

· Met betrekking tot de opmerking van mevrouw Pieters over de arbitragecommissie en de verwickelingen die daarbij rijzen, wijst hij erop dat het tevens nuttig is te vermelden dat het geenszins verplicht zal zijn op die arbitragecommissie een beroep te doen. Bij een geschil kunnen de partijen ervoor kiezen zich tot de rechtbank van koophandel te wenden. Het enige dat verplicht door de arbitragecommissie dient te worden verricht, is de evaluatieprocedure.

Het lid acht het van cruciaal belang dat de betrokken partijen uit de franchisesector – zowel de franchisegevers als de franchisenemers – bij de evaluatie worden betrokken.

De heer Jean-Marc Delizée (PS) is van mening dat de (toekomstige) wet reeds een deugdelijk referentiekader zal kunnen verschaffen voor de thans bestaande geschillen (die zijn gerezen vóór de inwerkingtreding van de wet).

Voorts vraagt hij aan de minister hoe zij staat tegenover de rol van de arbitragecommissie. Kan die commissie andere taken vervullen dan die welke inherent zijn aan de evaluatie van de wet? Is het denkbaar dat zij bijvoorbeeld zou dienen als forum voor een dialoog tussen de partijen?

Bovendien vindt hij dat in dat amendement nr. 23 een technische verbetering moet worden aangebracht *in fine* van de eerste zin van het vierde lid.

In de Franse tekst moet in de eerste plaats de dubbele punt worden weggelaten (een komma in de

daise), les mots «*défendant les intérêts d'une des parties*» doivent être remplacés par les mots «*défendant les intérêts de chacune des deux parties*».

Dans la version néerlandaise, les mots «*organisaties die de belangen van een van beide partijen verdedigen*» doivent être remplacés par les mots «*organisaties die de belangen van elk van beide partijen verdedigen*».

Il demande ensuite quel sera le sort des contrats applicables après l'entrée en vigueur de la (future) loi, en cas de litige?

La commission approuve tout d'abord la correction technique proposée par *Mr. Jean-Marc Delizée (PS)*.

La ministre précise ensuite que si un contrat doit se voir renouvelé, le nouveau contrat tombera bien entendu sous le champ d'application de la nouvelle (future) loi.

Pour ce qui concerne les contrats conclus avant l'entrée en vigueur de la nouvelle loi, il n'est pas possible d'exiger l'information pré-contractuelle requise par les dispositions du projet, sans donner en même temps un effet rétroactif à la (future) loi. Pour ces contrats, l'ancienne législation s'appliquera donc.

Elle précise ensuite le rôle de la commission d'arbitrage, en ce qui concerne l'information et l'évaluation sur le secteur de la franchise, ainsi que son évolution. La Commission d'arbitrage pourra également jouer un rôle de médiation, c'est-à-dire faire office de lieu de rencontre où l'on peut prévenir les litiges; cela n'empêche toutefois pas que l'organe de médiation existant au sein de la Fédération Belge de la Franchise puisse jouer son rôle s'il effectue un travail positif et constructif.

La dite commission d'arbitrage instituée par le projet pourra également être instituée comme tribunal arbitral si les parties le décident ainsi.

M. Jean-Marc Delizée (PS) approuve la position de la ministre concernant le rôle de la commission d'arbitrage, en particulier pour ce qui concerne le rôle de médiation qui peut lui être attribué.

M. Dylan Casaer (spa-spirit) se réjouit également quant à la possibilité pour la commission d'arbitrage de jouer un rôle de médiation (rôle durant la phase pré-litigieuse), en dehors de son rôle d'évaluation. Il estime donc de ce fait qu'elle doit avoir un caractère permanent.

Nederlandse tekst); voorts vervange men daarin de woorden «*défendant les intérêts d'une des parties*» door de woorden «*défendant les intérêts de chacune des deux parties*».

In de Nederlandse tekst vervange men de woorden «organisaties die de belangen van een van beide partijen verdedigen» door de woorden «organisaties die de belangen van elk van beide partijen verdedigen».

Vervolgens vraagt hij wat bij een geschil zal gebeuren met de na de inwerkingtreding van de (toekomstige) wet toepasselijke overeenkomsten.

Allereerst hecht de commissie haar goedkeuring aan de door *de heer Jean-Marc Delizée (PS)* voorgestelde technische correctie.

Vervolgens preciseert *de minister* dat, ingeval een overeenkomst moet worden vernieuwd, de nieuwe overeenkomst uiteraard onder de toepassingsfeer van de in uitzicht gestelde wet zal vallen.

Voor de overeenkomsten die werden gesloten vóór de inwerkingtreding van de nieuwe wet, zal het niet mogelijk zijn de in de ontworpen bepalingen opgenomen precontractuele informatie op te eisen, tenzij men de wet doet terugwerken. Die overeenkomsten zullen dus onder de oude wetgeving vallen.

Vervolgens geeft de minister nadere preciseringen omtrent de rol en de evolutie van de arbitragecommissie inzake de informatie en de evaluatie van de franchise-sector. De arbitragecommissie zal eveneens bemiddelend kunnen optreden, dat wil zeggen fungeren als een soort van ontmoetingsplaats waar geschillen kunnen worden voorkomen. Een en ander neemt niet weg dat de arbitrage-instantie die thans binnen de Belgische Franchisefederatie bestaat haar rol voort kan blijven vervullen, op voorwaarde dat ze positief en constructief werk levert.

De bij de ontworpen wet ingestelde arbitragecommissie kan eveneens dienst doen als rechtbank van eerste aanleg, zo de partijen dat wensen.

De heer Jean-Marc Delizée (PS) deelt het standpunt van de minister over de rol van de arbitragecommissie, inzonderheid wat de bemiddelende rol betreft die aan die commissie kan worden toegekend.

Ook *de heer Dylan Casaer (sp.a-spirit)* is ermee ingenomen dat de arbitragecommissie, naast haar evaluerende rol, ook een bemiddelende rol zou kunnen spelen (vóór er een geschil ontstaat). Daarom vindt hij dat die commissie een permanent karakter moet krijgen.

Il estime également que, à l'alinéa 2 de l'amendement n°24, les mots «*le gouvernement*» (adaptation déjà réalisée dans la version française de l'amendement lors de la discussion), doivent être traduits dans la version néerlandaise par les mots «*De regering*».

Mme Trees Pieters (CD&V) comprend difficilement que cette commission instituée par la (future) loi, au départ pour donner une évaluation de la loi, vienne à servir de tribunal arbitral, lorsque les parties en font la demande.

M. Dylan Casaer (sp.a-spirit) rappelle que cette commission n'interviendra pas obligatoirement comme tribunal arbitral; elle ne remplira ce rôle qu'à la demande expresse des parties. Toutefois, si le contrat de partenariat commercial prévoit expressément, en cas de litige, l'intervention de la commission en tant que tribunal arbitral, une des deux parties peut alors, en cas de litige, imposer cette intervention à l'autre. Cela n'empêche bien sûr pas les parties de désigner dans leur contrat d'autres tribunaux arbitraux devant obligatoirement intervenir en cas de litige. Dans tous les cas, les parties ont toujours le droit de saisir directement le tribunal de commerce.

La ministre constate qu'une autre correction technique doit être apportée au cinquième et dernier alinéa de l'amendement n° 24. Au lieu de se référer au «*point 2°*», il y a lieu de se référer à l'alinéa 3.

Mr. Paul Tant, président de la commission (CD&V) se pose des questions concernant l'application des articles 8 et 10 du projet.

En vertu de l'article 8 «*Les dispositions de la présente loi sont d'application nonobstant toute clause contractuelle contraire*». Une telle disposition ne risque-t-elle pas de déforer la cohérence du projet, en empêchant les autres dispositions d'avoir effet?

En vertu de l'article 10, alinéa 2 «*Le gouvernement soumet avant le 1^{er} septembre 2006 un rapport d'évaluation à la chambre des représentants*». Le membre souligne une nouvelle fois qu'un tel mécanisme nouveau pourrait entraîner une insécurité sur le plan juridique. En effet, même si un tel système a déjà été appliqué en ce qui concerne le harcèlement sur le lieu de travail, l'orateur estime toutefois que ces deux situations ne sont pas comparables car le projet en discussion concerne le domaine contractuel, qui est une matière totalement différente de celle du droit du travail.

Tevens komt het hem voor dat, in het tweede lid van amendement nr. 24, de woorden «*le gouvernement*» (aanpassing die tijdens de bespreking reeds in de Franse versie van dat amendement werd aangebracht) in de Nederlandse versie nog moeten worden vertaald als «*de regering*».

Mevrouw Trees Pieters (CD&V) kan moeilijk begrijpen dat de bij de toekomstige wet ingestelde commissie, die oorspronkelijk een wetsevaluerende taak had, plots ook als scheidsgerecht zou kunnen gaan optreden indien de partijen dat wensen.

De heer Dylan Casaer (sp.a-spirit) herinnert eraan dat die commissie niet verplicht als scheidsgerecht zal fungeren; ze zal dat alleen maar doen op uitdrukkelijk verzoek van de partijen. Indien de commerciële samenwerkingsovereenkomst echter expliciet bedingt dat de commissie in geval van een geschil als scheidsgerecht moet optreden, kan een van de partijen die bemiddeling aan de andere partij opleggen wanneer er daadwerkelijk een geschil ontstaat. Uiteraard verhindert zulks de partijen niet in hun overeenkomst andere scheidsgerichten aan te wijzen die verplicht moeten worden ingeschakeld bij een eventueel geschil. Hoe dan ook hebben de partijen in alle gevallen het recht zich rechtstreeks tot de rechtbank van koophandel te wenden.

De minister stelt vast dat er nog een andere technische correctie moet worden aangebracht in het vijfde en laatste lid van amendement nr. 24: in plaats van te verwijzen naar «*punt 2°*», moet worden verwezen naar het derde lid.

Commissievoorzitter Paul Tant (CD&V) heeft vragen bij de toepassing van de ontworpen artikelen 8 en 10.

Artikel 8 luidt als volgt: «De bepalingen van deze wet zijn van toepassing niettegenstaande elke strijdige contractuele bepaling». Dreigt een dergelijke bepaling de coherentie van het wetsontwerp niet op de helling te zetten, doordat ze verhindert dat de andere bepalingen nog effect sorteren?

Overeenkomstig artikel 10, tweede lid, «[legt de] regering [...] vóór 1 juli 2006 een evaluatierapport ter bespreking voor aan de Kamer van volksvertegenwoordigers.» Eens te meer waarschuwt de spreker dat een dergelijk mechanisme tot rechtsonzekerheid kan leiden. Het klopt weliswaar dat inzake pesten op het werk een soortgelijke regeling geldt, maar de spreker is van oordeel dat de beide situaties niet met elkaar te vergelijken zijn omdat het ter bespreking voorliggende wetsontwerp betrekking heeft op een contractuele aangelegenheid, die volkomen verschilt van een arbeidsrechtelijke aangelegenheid.

En ce qui concerne l'article 8, *la ministre* répond tout d'abord que cette disposition ne fait aucunement obstacle à l'application des autres dispositions de la (future) loi (par exemple l'article 7, permettant d'interpréter une clause vague en faveur de la personne qui obtient le droit). Elle précise en outre que le projet n'empêche pas les parties d'adapter les clauses du document pré-contractuel, suite à leurs négociations.

Cette différence du contrat final, par rapport au document pré-contractuel, ne peut bien sûr pas aboutir à un résultat inconciliable avec le prescrit du projet; dans ce cas, la nullité de la clause contractuelle litigieuse peut être obtenue.

VI. — VOTES

Article 1

L'article 1 est adopté à l'unanimité.

Art. 2

L'amendement numéro 10 est retiré.

L'amendement n°11 est adopté par 9 voix et 4 abstentions.

L'article 2 ainsi modifié est adopté par 9 voix et 4 abstentions.

Art. 3

L'amendement n°12 est adopté par 10 voix et 4 abstentions.

L'article 3 ainsi amendé est adopté par 10 voix et 4 abstentions.

Art. 4

Les amendements numéros 1 et 2 sont rejetés par 10 voix contre 2 et 2 abstentions.

Les amendements n°13, 14, 15, 16, 17, 18, 19 et 20 sont adoptés par 10 voix et 4 abstentions.

L'article 4 ainsi amendé est adopté par 10 voix et 4 abstentions.

Artikel 8 belemmert volgens *de minister* geenszins de toepassing van de andere bepalingen van de in uitzicht gestelde wet (bijvoorbeeld artikel 7, op grond waarvan een onduidelijk gesteld beding in het voordeel van de rechtverkrijger moet worden geïnterpreteerd). Bovendien preciseert ze dat het wetsontwerp de partijen niet verhindert de bedingen uit hun precontractueel document na onderhandeling alsnog aan te passen.

Dat verschil tussen de eindovereenkomst en het precontractueel document mag uiteraard geen resultaat opleveren dat haaks staat op de in het wetsontwerp opgenomen bepalingen. In dat geval kan het betwiste contractuele beding nietig worden verklaard.

VI. — STEMMINGEN

Artikel 1

Artikel 1 wordt eenparig aangenomen.

Art. 2

Amendement nr. 10 wordt ingetrokken.

Amendement nr. 11 wordt aangenomen met 9 stemmen en 4 onthoudingen.

Het aldus gewijzigde artikel 2 wordt aangenomen met 9 stemmen en 4 onthoudingen.

Art. 3

Amendement nr. 12 wordt aangenomen met 10 stemmen en 4 onthoudingen.

Het aldus geamendeerde artikel 3 wordt aangenomen met 10 stemmen en 4 onthoudingen.

Art. 4

De amendementen nrs. 1 en 2 worden verworpen met 10 tegen 2 stemmen en 2 onthoudingen.

De amendementen nrs. 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19 en 20 worden aangenomen met 10 stemmen en 4 onthoudingen.

Het aldus geamendeerde artikel 4 wordt aangenomen met 10 stemmen en 4 onthoudingen.

Art. 5

L'amendement n°3 est rejeté par 10 voix contre 2 et 2 abstentions.

L'amendement n°21 est adopté par 10 voix et 4 abstentions.

L'article 5 ainsi amendé est adopté par 10 voix et 4 abstentions.

Art. 6

L'amendement n°22 est adopté par 10 voix et 4 abstentions.

L'amendement n°25 est retiré.

L'article 6 ainsi modifié est adopté par 10 voix et 4 abstentions.

Art. 7

L'article 7 est adopté par 10 voix et 4 abstentions.

Art. 7bis (nouveau)

L'amendement n°4 introduisant cette disposition nouvelle est rejeté par 10 voix contre 2 et 2 abstentions.

Art. 7ter (nouveau)

L'amendement n°5 introduisant cette disposition nouvelle est rejeté par 10 voix contre 2 et 2 abstentions.

Art. 7quater (nouveau)

L'amendement n°6 introduisant cette disposition nouvelle est rejeté par 10 voix contre 2 et 2 abstentions.

Art. 7quinquies (nouveau)

L'amendement n°7 introduisant cette disposition nouvelle est rejeté par 10 voix contre 2 et 2 abstentions.

Art. 5

Amendement nr. 3 wordt verworpen met 10 tegen 2 stemmen en 2 onthoudingen.

Amendement nr. 21 wordt aangenomen met 10 stemmen en 4 onthoudingen.

Het aldus geamendeerde artikel 5 wordt aangenomen met 10 stemmen en 4 onthoudingen.

Art. 6

Amendement nr. 22 wordt aangenomen met 10 stemmen en 4 onthoudingen.

Amendement nr. 25 wordt ingetrokken.

Het aldus gewijzigde artikel 6 wordt aangenomen met 10 stemmen en 4 onthoudingen.

Art. 7

Artikel 7 wordt aangenomen met 10 stemmen en 4 onthoudingen.

Art. 7bis (nieuw)

Amendement nr. 4, dat die nieuwe bepaling beoogt in te voegen, wordt verworpen met 10 tegen 2 stemmen en 2 onthoudingen.

Art. 7ter (nieuw)

Amendement nr. 5, dat tot doel heeft die nieuwe bepaling in te voegen, wordt verworpen met 10 tegen 2 stemmen en 2 onthoudingen.

Art. 7quater (nieuw)

Amendement nr. 6, dat ertoe strekt die nieuwe bepaling in te voegen, wordt verworpen met 10 tegen 2 stemmen en 2 onthoudingen.

Art. 7quinquies (nieuw)

Amendement nr. 7, dat de invoeging van die nieuwe bepaling beoogt, wordt verworpen met 10 tegen 2 stemmen en 2 onthoudingen.

Art. 7sexies (nouveau)

L'amendement n°8 introduisant cette disposition nouvelle est rejeté par 10 voix contre 2 et 2 abstentions.

Art. 8 et 9

Les articles 8 et 9 sont adoptés par 10 voix et 4 abstentions

Art. 9bis (nouveau)

L'amendement n°9 introduisant cette disposition nouvelle est rejeté par 10 voix contre 2 et 2 abstentions.

Art. 10

L'amendement n°23 est retiré.

L'amendement n°24 est adopté par 10 voix et 4 abstentions.

L'article 10 est adopté par 10 voix et 4 abstentions

La commission procède au vote final et adopte à l'unanimité l'ensemble du texte.

Par conséquent, les propositions de loi jointes (Doc 51 265/1 et 2, Doc 51 361/1, Doc 747/1, Doc 924/1) deviennent sans objet.

Le rapporteur,

Guy HOVE

Le président,

Paul TANT

Liste des dispositions qui nécessitent des mesures d'exécution:

- art. 4, § 2
- art. 10

Art. 7sexies (nieuw)

Amendement nr. 8, dat tot doel heeft die nieuwe bepaling in te voegen, wordt verworpen met 10 tegen 2 stemmen en 2 onthoudingen.

Art. 8 en 9

De artikelen 8 en 9 worden aangenomen met 10 stemmen en 4 onthoudingen.

Art. 9bis (nieuw)

Amendement nr. 9, dat ertoe strekt die nieuwe bepaling in te voegen, wordt verworpen met 10 tegen 2 stemmen en 2 onthoudingen.

Art. 10

Amendement nr. 23 wordt ingetrokken.

Amendement nr. 24 wordt aangenomen met 10 stemmen en 4 onthoudingen.

Het aldus gewijzigde artikel 10 wordt aangenomen met 10 stemmen en 4 onthoudingen.

Het gehele wetsontwerp wordt eenparig aangenomen.

Bijgevolg vervallen de toegevoegde wetsvoorstellen (DOC 51 0265/001, DOC 51 0361/001, DOC 51 0747/001 en DOC 51 0924/001).

De rapporteur,

Guy HOVE

De voorzitter,

Paul TANT

Lijst van de bepalingen die een uitvoeringsmaatregel vergen:

- art. 4, § 2
- art. 10